STANFORD UNIVERSITY
LIBRARIES

Verhandlungen

wischen dem Akademischen Schutzverein und em Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

Stenographischer Bericht

über die am Dienstag den 31. Mai 1904
im Deutschen Buchhändlerhaus zu Leipzig
abgehaltene Kommissionssitzung.

Leipzig 1904.
Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

Digitized by Google

Z313
A4

Digitized by Google

Verhandlungen

zwischen dem Akademischen Schutzverein und dem Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

Stenographischer Bericht.

Dienstag, den 31. Mai 1904,
vormittags 9 Uhr,
im Vorstandszimmer des Deutschen Buchhändlerhauses zu Leipzig.

Den Vorsitz führt Herr Reichsgerichtsrat Dr. Spahn, Mitglied des Reichstags.

Vorsitzender: Meine Herren! Bei den Besprechungen, die auf Veranlassung des Reichsamtes des Innern in Berlin vom 11. bis 13. April stattgefunden haben, ist der Beschluß gefaßt worden, eine Kommission einzuberufen, welche die einzelnen Fragen, die dort nicht zu einem Abschluß gekommen waren, zum Austrag bringen soll. Für die Herren, die in Berlin nicht anwesend gewesen sind, möchte ich mir gestatten, Ihnen den Fragebogen vorzulegen, der den dortigen Besprechungen zugrunde gelegt war. Es sind vier verschiedene Fragen mit einzelnen Unterfragen folgenden Wortlauts:

1. Bestehende Gliederung des Buchhandels und seiner Organisationen.
2. Bestehende Organisation der Bücherkäufer:
   a) Verein deutscher Bibliotheken,
   b) Akademischer Schutzverein.

3. Wirkungen der bisherigen Organisation und Gliederung des Buchhandels in bezug auf:
   a) Kosten der Bücherproduktion und des Büchervertriebs (Bestellanstalt, Konditions- und Kommissionswesen),
   b) Ladenpreis und Kundenrabatt (Rabatt der Bibliotheken, sonstiger Bücherkäufer, Preise beim Absatze nach dem Auslande),
   c) das Verhältnis zwischen Autoren und Verlegern,
   d) Leistungen und Lage des Sortimentsbuchhandels sowie des Reise- und Restbuchhandels.
4. Reformvorschläge:
   a) Fachgenossenschaftlicher Verlag wissenschaftlicher Zeitschriften,
   b) Konzentration des wissenschaftlichen Bücherbedarfs,
   c) Ausgleichung der Interessen von Verfassern und Verlegern,
   d) direkter Verkehr zwischen Verlegern und Bücherkäufern.

Wie bemerkt, sind nicht alle Fragen in Berlin zur Erledigung gekommen; die nicht erledigten sind dieser Kommission überwiesen, deren Vorsitz ich übernehmen sollte. Von den in unsere Kommission gewählten Herren sind nach den Mitteilungen, die mir zugegangen sind, alle erschienen, bis auf Herrn Dr. Milkau, der durch Krankheit verhindert ist, an unseren Besprechungen teilzunehmen. Demnach sind wir statt 23 nur 22.

Nach der Präsenzliste sind anwesend

von seiten des Akademischen Schutzvereins:

Geheimer Rat Professor Dr. Wach-Leipzig,
Geheimer Hofrat Professor Dr. Bücher-Leipzig,
Geheimer Rat Professor Dr. Friedberg-Leipzig,
Professor Dr. Schulz, Oberbibliothekar beim Reichsgericht, Leipzig,
Geheimer Rat Professor Dr. Binding-Leipzig,
Oberbibliothekar Dr. Schnorr von Carolsfeld-München,
Professor Dr. Pietschmann, Direktor der Universitätsbibliothek Göttingen,

Baudirektor Dr.-Ing. von Bach, Professor an der Technischen Hochschule Stuttgart,
Professor Dr. Schumacher, Studiendirektor der städtischen Handelshochschule Köln,
Dr. Schwenke, Abteilungsdirektor der Königl. Bibliothek Berlin;

von seiten des Buchhandels:

Albert Brockhaus-Leipzig,
Dr. Ernst Vollert-Berlin,
Dr. Wilhelm Ruprecht-Göttingen,
Alexander Francke-Bern,
Bernhard Hartmann-Elberfeld,
sämtlich Mitglieder des Vorstandes des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.
Carl Engelhorn, Kommerzienrat, Stuttgart,
Hermann Seippel-Hamburg,
Arthur Sellier-München,
Karl Siegismund-Berlin,
Ferdinand Springer-Berlin,
Robert Voigtländer-Leipzig.

Von den Fragen, die in Berlin im Vordergrunde der Verhandlungen standen, war die Rabattfrage von besonderer Wichtigkeit; mit ihr war die Frage des Sortiments als solchem zur Erörterung gestellt, einschließlich der Umgestaltung des Sortiments, ferner die Frage des Verhältnisses von Kommissionär und Sortimenter sowie des Bezugs der wissenschaftlichen Lehrbücher für Studierende durch den Autor vom Verleger zum Nettopreis und der Herstellung billiger Ausgaben teuerer Werke zu Studienzwecken, endlich auch die Frage des Verhältnisses von Autor und Verleger. Die Fragen sind sämtlich ungelöst geblieben. Aufgeworfen, aber nicht erörtert war die Frage der Beschränkung des Vertriebs unsittlicher Literatur und der Errichtung eines buchhändlerischen Schiedsgerichts. Sie sehen, meine Herren, daß uns ein reicher Inhalt an Verhandlungsstoff gelassen worden ist. Ich nehme an, daß Ihnen allen die stenographischen Berichte über die Berliner Verhandlungen zugegangen sind. (Zurufe: Noch nicht!)

Dann bedauere ich das. Ich hatte mich sofort an den Herrn Staatssekretär des Reichsamtes des Innern mit der Bitte gewendet, er möge den Herren direkt den Bericht zugehen lassen. Nach seiner Antwort hat er dies alsbald veranlaßt. Wenn einzelnen Herren der Bericht noch nicht zu-

gegangen ist, so bedauere ich es deshalb, weil die Kenntnis dieses Berichts für die Herren, die den Verhandlungen nicht beigewohnt haben, von einem gewissen Interesse ist. Ich werde für die Herren soweit möglich heute noch Exemplare zu beschaffen suchen. Mit Rücksicht darauf, daß in Berlin der Wunsch ausgesprochen worden war, daß wir die Verhandlungen nicht zu sehr hinausschieben möchten, habe ich die Ladung zur heutigen Besprechung mit knapper Frist ergehen lassen. Wie am Mittwoch bekannt wurde, daß der stenographische Bericht im Reichsanzeiger erscheinen würde, war mir dies Anlaß, die Ladung an die Herren schon für heute ergehen zu lassen; ich bin den Herren dankbar, daß sie trotz der knappen Frist gekommen sind. Ich will nicht verhehlen, daß es vorgestern zweifelhaft war, ob es möglich wäre, mit der Besprechung heute zu beginnen; aber da außer der Absage des Herrn Dr. Milkau weitere Absagen mir nicht zugegangen waren, habe ich angenommen, daß die Herren erscheinen würden, und in dieser Annahme habe ich mich nicht getäuscht.

In bezug auf die Frage, wie wir hier bei den Verhandlungen vorgehen sollten, habe ich mir nicht erlaubt, einen Plan aufzustellen, weil ich der Ansicht war, das ginge über meine Befugnisse. Ich glaubte, ich müßte das der mündlichen Besprechung überlassen, und für sie möchte ich nunmehr den Wunsch aussprechen, daß wir mit der Erörterung der Rabattfrage beginnen, weil diese Frage in Berlin am lebhaftesten behandelt wurde; an sie würden sich demnächst die anderen angedeuteten Fragen anschließen. Aber ich bitte nach dieser Richtung Wünsche zu äußern. Über die Art unserer Verhandlungen habe ich an die Herren die Bitte zu richten, daß wir in unseren Erörterungen kurz, nervose und deutlich seien, damit wir vorankommen, und daß wir im Geiste der Versöhnlichkeit, mit der Absicht, etwas zustande zu bringen, im Geiste beiderseitiger Verständigung und im steten Hinblick auf die Wichtigkeit der Frage für unser ganzes Geistesleben die Verhandlung führen möchten.

Universitätsprofessor Geheimer Rat Dr. Wach: Meine hochgeehrten Herren! Ich muß mit einer kleinen geschäftlichen Erklärung beginnen, die vielleicht für manchen Herrn überraschend sein wird und nicht angenehm. Wir befinden uns in einer schwierigen Situation, die sich erklärt durch die außerordentliche Dringlichkeit, mit welcher die Einberufung zu

dieſer Verſammlung erfolgen mußte. Ich muß die Herren vom Buchhandel darüber orientieren, damit ſie ſehen, daß wir von irgendeiner Neigung, die Verhandlungen hier zu erſchweren, ganz frei ſind, wenn ſich tatſächlich doch vielleicht herausſtellen ſollte, daß wir in dieſer Verſammlung über Vorbeſprechungen nicht hinauskommen werden. Sie haben ſchon gehört, daß uns ein Mitglied fehlt, wir ſind nur zehn. Der Geſchäftsgang iſt folgender geweſen. Ich habe am Donnerstag vor Pfingſten, das war am 19. Mai, als ich im Reichsjuſtizamt in der Reichsjuſtizkommiſſion beſchäftigt war — die Sitzungen dauerten bis Freitag nachmittag —, durch Herrn Reichsgerichtsrat Dr. Spahn indirekt die Mitteilung bekommen, daß er gedächte, für den 30. und 31. Mai die Sitzungen einzuberufen, und bei mir anfragte, wie ich mich dazu ſtellte. Ich mußte darauf antworten, da ich in Berlin ganz ausgeſchaltet war und mir dieſer Termin überraſchend kam, außerdem die Stenogramme noch gar nicht publiziert waren, daß ich die Sache für zu kurz angerannt hielte, und mich daher eigentlich nicht in der Lage befände, zuzuſtimmen. Es wurde mir dann am folgenden Tage die Mitteilung, der Herr Reichsgerichtsrat wünſche doch ſehr, daß die Sitzungen am 30. und 31. ſtattfänden. Ich habe darauf nach meiner Rückkehr dem Herrn Reichsgerichtsrat nochmals geſchrieben; darüber iſt die Pfingſtzeit herangekommen. Am Dienstag haben wir eine Unterredung gehabt, in welcher ich mich davon überzeugte, daß in der Tat periculum in mora war, insbeſondere auch weil am 7. Juni der Reichstag zuſammentreten ſollte; ich habe alſo vollſtändig die Gründe des Herrn Reichsgerichtsrats gewürdigt, ſo ſchnell als möglich in die Kommiſſionsſitzungen einzutreten. Nun müſſen Sie aber wiſſen, wie ſchwierig in unſeren akademiſchen Verhältniſſen die gegenwärtige Periode iſt. Die Herren Akademiker ſind größtenteils auf Reiſen, die Herren Bibliothekare gleichermaßen. Die waren in Stuttgart verſammelt, ich war hier ohne meinen geſchäftsführenden Ausſchuß, mehrere meiner Biſchöfe befanden ſich in partibus infidelium auf Reiſen. Ich habe aber deſſenunerachtet ſofort nach der Entſchließung unſeres verehrten Herrn Präſidenten Telegramme an die von uns gewählten Herren verſendet. Ich muß noch bemerken, daß einer derſelben, Herr Geheimer Rat Wilmanns, noch nicht die Erklärung abgegeben hatte, ob er die Aufforderung annehme. Dieſe Telegramme wurden beantwortet am ſelben Tage mit

zwei Absagen und zwei Zusagen, drei Antworten blieben aus; am folgenden Tage kam noch eine Zusage; dann wurde wieder eine Absage und nachträglich eine Zusage zurückgenommen. Ich war also in der peinlichsten Verlegenheit. Sie müssen erwägen, meine Herren, daß wir doch hier in Leipzig als geschäftsführender Ausschuß die Verpflichtung hatten, bei der Auswahl der Herren, die hier zusammentreten sollten, sowohl die verschiedenen Landschaften Deutschlands zu berücksichtigen, wie auch die verschiedenen, ich will sagen, Berufsstände, die in unseren Kreisen tätig sind, die Herren Bibliothekare, die Herren Vertreter der Polytechniken, bei denen mehrfach Zweigvereine des Akademischen Schutzvereins bestehen. Nach diesen Gesichtspunkten ist die Auswahl unserer Mitglieder erfolgt. Wenn auch von vornherein darauf Rücksicht genommen war, daß, falls ein Mitglied ausfiele, es durch einen Stellvertreter ersetzt werden konnte, oder daß vielleicht sogar zwei Stellvertreter eintreten, nämlich in dem Falle, wenn im letzten Moment eine Verschiebung erfolgte, so war es doch bei dieser Sachlage nicht tunlich, zu sagen: die Herren können nicht, wir nehmen Leipziger und machen die Sache von uns aus. Herr Geheimer Rat Binding ist so gütig gewesen, als Stellvertreter einzutreten für, ich will sagen, Herrn von Oechelhäuser; dagegen ist, wie gesagt, Herr Dr. Milkau, den wir insbesondere deswegen gewählt hatten, weil er die preußische Regierung mit in unserem Kreis vertreten sollte, nicht anwesend und kann nicht vertreten werden.

Wir haben nun gestern noch, nachdem wir uns so mühsam zusammengefunden hatten — es fehlte aber noch unser verehrtes Mitglied Herr Studiendirektor Schumacher, der erst über Nacht gekommen ist — ein wenig über die Sache gesprochen, und da waren wir der Meinung, wir dürften die Sache nicht so kombinieren, daß wir hier als Majorität der Leipziger sitzen, und die anderen Herren aus den übrigen Teilen Deutschlands die Minorität bilden. Des ferneren wurde betont, daß andere Herren noch gar nicht in die Lage gekommen seien, den stenographischen Bericht über die fünf Berliner Verhandlungen zu lesen. Ich habe ihn Herrn Schnorr von Carolsfeld jetzt erst überreichen können, er ist via München an mich für ihn gekommen. Sie werden also begreifen, daß unsere Lage sehr schwierig war. Ich betone dies deswegen, damit Sie nicht auf den Gedanken kommen, wir wollten etwa eine Obstruktion treiben — das liegt uns ganz

fern —, falls ich und andere erklären müssen, daß diese Besprechungen für uns nur den Charakter von Vorbesprechungen haben können, und wir also bitten, daß die Herren die Güte haben, mit uns noch einmal zusammenzukommen. Es ist ja für alle nicht angenehm; unsere Herren müssen sich auch aus den verschiedenen Teilen Deutschlands zusammenfinden, aber es läßt sich nicht anders machen. Es wird das vielleicht auch einen gewissen Vorteil haben, es wird den Wert haben, daß die Herren, nachdem wir unsere Meinungen ausgetauscht, Pourparlers gepflogen haben, nun wieder Fühlung suchen, die Herren Bibliothekare mit ihren Regierungen, die Herren Vertreter von irgend welchen Zweig- oder Bezirksvereinen mit ihrem Hinterlande, und daß wir, wenn wir wieder zusammentreten, zu klaren, festen Entscheidungen gelangen, wogegen wir anderenfalls vor der Gefahr stehen, desavouiert zu werden. Sie haben ja eine bessere Organisation; die Herren sind fest organisiert, sie wissen, wenn ich es so ausdrücken soll, genau was sie wollen und können. Wir sind eigentlich nicht in dieser Lage; denn die Interessen der Akademiker in Deutschland sind sehr verschieden, sehr verschieden in Leipzig, Berlin, München, Baden usw.; und auch die Interessen der Bibliotheken differieren. Also wie Rom nicht an einem Tage erbaut ist, so wird auch diese Sache nicht an einem Tage erledigt werden. Ich glaube also, man darf hier aus der Not eine Tugend machen und sagen, daß die unglückliche Kombination, die sich herausgestellt hat, auch ihr Gutes hat. Ich meine also, wir könnten die Traktanden fixieren, uns über die Tagesordnung für die Zukunft einigen, auch an der Hand dieser Gesichtspunkte in eine Besprechung eintreten und sehen, wie die Meinungen zueinander stehen; denn in Berlin sind die praktischen Erwägungen ganz zurückgedrängt worden, das ist alles für die heutige Besprechung vorbehalten worden. Dann nehmen wir des weiteren in Aussicht den Termin, zu dem wir wieder zusammenkommen.

Erster Vorsteher des Börsenvereins Herr Albert Brockhaus: Meine Herren! Ich kann nicht anders als sagen, daß ich aufs unangenehmste überrascht bin durch die Mitteilung unseres hochgeehrten Herrn Geheimen Rats Wach. Ich kann auch nicht einsehen, inwiefern eine Klarheit über die Ziele dieser Herren, soweit sie Akademiker sind, erst in der Zukunft wird entstehen können, wenn es sich nicht etwa um Ziele handelt, die in der im Auftrage des Schutzvereins geschrie-

benen Denkschrift von Herrn Professor Bücher nicht festgelegt worden sind. Es kann mir höchstens zweifelhaft erscheinen, ob es erwünscht ist, daß ein bestimmtes Verzeichnis der Mindestforderungen, die der Schutzverein, oder insbesondere die Leipziger Vertreter desselben, an den Börsenverein, an den Buchhandel stellen, ob ein solches Verzeichnis der Mindestforderungen aufzustellen ist oder nicht. Für uns Buchhändler handelt es sich bei den Verhandlungen durchaus nur darum, uns zu verteidigen, wo das nötig scheint, gegen Äußerungen, denen wir eine Berechtigung nicht zuerkennen können, und handelt es sich, nachdem wir in Berlin verhandelt haben, darum, eine Basis zu suchen, auf der wir zu einer Verständigung mit dem für uns wichtigsten Teil der Akademiker, mit den Bibliothekaren, gelangen können, und Klarheit darüber zu schaffen, daß wir in unseren Zielen nicht erschüttert werden durch das, was die Denkschrift gebracht hat und in ihrer dritten Auflage wiederholt, Klarheit darüber zu schaffen, daß der Buchhandel nicht in der Lage ist, seine beiden Stützen, das Sortiment und den Ladenpreis, aufzugeben deswegen, weil von anderer Seite deren Berechtigung und deren volkswirtschaftliche Bedeutung geleugnet wird. Wir können deswegen durchaus nicht finden, daß, wenn eine Verschiebung der Besprechungen stattfände, etwas Besseres dabei herauskommen könnte, als was heute geschehen kann, nämlich die Abgabe gegenseitiger Erklärungen.

Es ist doch wohl zu erwarten, daß Herr Geheimerrat Bücher imstande ist, zu sagen, was er verlangt, und doch wohl zu erwarten, daß die Buchhändler darauf werden erklären können, ob sie in der Lage sind, das zuzugeben oder nicht; andererseits ist zu erwarten, daß die Herren Vertreter der Bibliotheken, die Gelegenheit genug gehabt haben, sich klar zu werden und sicher klar sind über das, was sie wollen, heute erklären, was sie wünschen.

Denn wir haben den dringenden Wunsch, die Verhandlungen zurzeit abzuschließen. Wir Buchhändler stehen seit Ende Juli vorigen Jahres unter dem Verdacht, allerhand Bedenkliches zu tun oder geschehen zu lassen und in unserer Organisation fortdauern zu lassen; wir Buchhändler haben den dringenden Wunsch, daß nun endlich die Periode dieser uns erregenden Angriffe aufhöre. Sie kann aufhören dadurch, daß wir jetzt zu einer Verständigung kommen, sie kann auch aufhören dadurch, daß wir zu einer Klarheit

kommen dahin, daß eine Verständigung mit dem Schutzverein, auf dem Boden der Denkschrift, nicht möglich ist. Diese Klarheit herbeizuführen haben wir den dringenden Wunsch, und wir dürfen die Erwartung hegen, daß wir nicht alle hierher nach Leipzig berufen worden sind, sowohl Akademiker wie Buchhändler, um unverbindliche Liebenswürdigkeiten auszutauschen; wir sind hergekommen, um definitiv ein Ende zu machen, sei es im Guten, sei es im Bösen! Namens der Buchhändler, die sich gestern zusammengefunden und bei der Wichtigkeit der Sache ihre Stellungnahme besprochen haben, erkläre ich, daß wir den Wunsch haben, heute, in dieser Sitzung, oder morgen oder übermorgen, wie Sie wollen, zu einem Ende zu kommen, zu einem möglichst gedeihlichen Ende, und ich möchte deswegen Herrn Geheimen Rat Wach bitten, nicht darauf zu bestehen, daß noch ein zweites Mal über das verhandelt wird, was heute hier verhandelt werden soll, so wie wir den Wunsch haben, daß nicht ein zweites Mal über das verhandelt werden möchte, was in Berlin bereits verhandelt worden ist.

Für uns erscheint nicht wesentlich, daß jemand wisse, was in Berlin gesprochen worden ist; die Sachen, die in Berlin besprochen worden sind, dürfen wir als erledigt ansehen. Wir haben eine bestimmte Aufgabe bekommen, die uns hier beschäftigen soll, und bezüglich dieser Aufgabe kann es nicht zweifelhaft sein, daß die Aufgabe dieser Friedenskommission nicht dieselbe ist wie die der kontradiktorischen Verhandlung, also nicht die, die öffentliche Meinung weiter aufzuklären, wie wir es in Berlin getan haben. Wir sind sehr skeptisch in dieser Richtung. Die Hauptaufgabe ist diesmal, eine Basis zu finden zu gegenseitiger Verständigung, und das können wir, ob wir vorbereitet sind, ob wir die Berliner Verhandlungen gelesen haben, oder nicht. Ich möchte also namens der hier vertretenen Buchhändler die Bitte an die Herren richten, sich durch die Bedenken des Herrn Geheimen Rats Wach nicht beeinflussen zu lassen, sondern schlank in die Sache hineinzugehen, so anzufangen, wie der verehrte Herr Vorsitzende vorschlug, mit der Rabattfrage; ich möchte bitten, daß die Herren äußern, welche Wünsche sie zu diesem Punkte haben, und wir werden dann erklären, was wir konzedieren können, was nicht.

Vorsitzender: Herrn Geheimen Rat Wach habe ich dahin verstanden, daß er in eine Verhandlung auch betreffs der ein-

zelnen Punkte eintreten will; für ihn ist nur maßgebend, daß nach Abschluß dieser Besprechung nochmals eine Besprechung stattfinden solle mit Rücksicht auf die Information, die dann von außen eingeholt werden soll; ich habe wohl richtig verstanden?

Universitätsprofessor Geheimer Rat Dr. Wach: Der Herr Präsident hat soeben noch einmal zum Ausdruck gebracht, was ich generell bemerkte; allein ich muß doch gegenüber den Ausführungen des Herrn Brockhaus sagen, es liegt ein Beschluß vor, nach welchem eine gemischte Kommission zusammengesetzt werden soll aus je elf Mitgliedern, und es ist unsererseits, und das war der Zweck meiner Ausführungen, jedwede Bemühung angewendet worden, um durch Telegramme und Briefe, die in dieser Beziehung in den letzten Tagen gewechselt worden sind, die Kommission, wie sie von uns bestimmt war, soweit möglich einzuberufen. Die Herren Buchhändler haben bereits vor Pfingsten die Möglichkeit gehabt, die Einladungen zu versenden, und haben also diesen Tag durchaus korrekt wahrnehmen können. Wir sind in dieser Lage nicht gewesen. Ich habe niemand dafür verantwortlich zu machen, aber ich habe festzustellen, daß wir schuldlos sind. Erst am Dienstag nach Pfingsten habe ich in der von mir geschilderten schwierigen Lage die Einladungen telegraphisch versenden können; Sie haben gehört, mit welchen Schwierigkeiten und Unerreichbarkeiten wir kämpften. Herr Studiendirektor Schumacher z. B. hat erst gestern am Nachmittag mir geantwortet, daß er käme. Da war alles in suspenso; er war unerreichbar; man wußte nicht, wo er war; die Telegramme konnten ihm nicht bestellt werden. Nun sagen Sie: das ist uns einerlei. Aber uns nicht, Herr Brockhaus! Ich vertrete hier eine Organisation und muß dabei durchaus loyal verfahren. Ich habe die Verpflichtung, so zu verfahren, wie es unser Statut und meine Stellung fordern. Ich habe also auch das Recht, von unseren Herren Mitberatern vom Buchhandel zu beanspruchen, daß sie diese von mir durchaus zutreffend gekennzeichnete Situation würdigen, und es würde mir sehr leid tun, wenn ich darin keinem Verständnis begegnen sollte. Aber ich wiederhole, daß wir bereit sind, in die sachliche Erörterung einzutreten; nur dürfen Sie nicht etwa von uns begehren, was wir nicht leisten können. Wir sind nicht vollzählig, und das liegt nicht an uns, sondern es liegt an der Sachlage, die ich vorhin geschildert habe, und dafür bitte ich mir die Berücksichtigung aus.

Baudirektor Professor Dr.-Ing. von Bach: Meine Herren! Ich habe, wie ich schon vorhin durch Zwischenruf bemerkte, die stenographischen Niederschriften über die kontradiktorischen Verhandlungen in Berlin bis jetzt nicht erhalten. Nachdem ich einmal zugezogen worden bin, wird man von mir in den Kreisen, zu deren Vertretung ich berufen erscheine, verlangen, daß ich vorbereitet in die Verhandlungen eintrete. Das ist mir aber tatsächlich unmöglich; deshalb kann ich den Wunsch, den Herr Geheimer Rat Wach ausgesprochen hat, nur unterstützen. Was Herr Brockhaus gesagt hat, ist von seinem Standpunkte aus begreiflich; es handelt sich um Ihre Tätigkeit, in der Sie auf dem Laufenden sind; Sie haben den Verhandlungen beigewohnt; wenn Sie aber glauben, daß es ganz gleichgültig sei, ob jemand den Verhandlungen in Berlin beigewohnt habe, also diese Verhandlungen kennt, oder ob dies nicht der Fall ist, so halte ich das nicht für richtig.

Universitätsprofessor Geheimer Rat Dr. Binding: Ich wollte erklären, daß sowohl Herr Professor Schumacher wie ich von diesen Verhandlungen keine Ahnung haben, ich weiß nicht, worum es sich handelt. Daß ich irgendwie in der Lage wäre, hier mit Beschlüsse zu fassen, davon ist keine Rede. Aber ich möchte doch die Frage anregen, da sie auch von Herrn Brockhaus angeregt wurde: wie denken sich die Herren Buchhändler ihre Legitimation? Sind Sie bevollmächtigt, hier wirklich Beschlüsse zu fassen, die bindend sind für den Buchhandel, oder würden Sie der Meinung sein, daß Sie nachher, wenn wir Beschluß gefaßt hätten, nun noch irgend welche Sanktion einzuholen hätten? Haben Sie Vollmacht, oder würden Sie in der Lage sein, das, was hier beschlossen wird, dann nochmals einem höheren Tribunal des Buchhandels zu unterwerfen?

Erster Vorsteher des Börsenvereins Herr Albert Brockhaus: Meine Herren! Gestatten Sie zunächst zwei Worte auf die Ausführungen des Herrn Geheimen Rats Wach. Ich meine, es kann aus dem, was ich gesagt habe, nicht gefolgert werden, daß ich nicht anerkenne, daß der Schutzverein in einer schwierigen Lage sich befinde, schon in bezug auf die Auswahl derjenigen Personen, die ihn vertreten sollen, dann in Rücksicht darauf, daß möglichst alle Landschaften vertreten sein sollen, und möglichst alle Spezialinteressen unter den Akademikern. Indessen, meine Herren, das war doch Herrn Geheimen Rat Wach bekannt, als auf seinen Antrag

hin eine Kommiſſion eingeſetzt wurde. Wenn nachher die Pfingſtferien und dergleichen dazwiſchen gekommen ſind, und ſeine ſehr vielſeitige und hochgeſchätzte Tätigkeit in anderer Richtung, ſo meine ich, kann das der Buchhandel nicht entgelten, indem wir unſere Vertreter nunmehr heute ergebnislos wieder nach Hauſe ſenden und ihnen zumuten, in kurzer Zeit abermals nach Leipzig zu kommen, ohne doch im vornherein ſicher zu wiſſen, ob dann auch wirklich alle Landſchaften, alle Berufsarten im Akademiſchen Schutzverein vertreten ſein werden!

Ich kann alſo nur ſagen, meine Herren, wir kommen zuſammen, um uns womöglich die Friedenshand entgegenzuſtrecken, und Herr Geheimer Rat Wach wird doch nicht ſagen wollen, daß die Intelligenz im Schutzverein heute hier nicht vertreten ſei.

Meine Herren, der Schutzverein wird repräſentiert durch ſeine fünf Vorſtandsmitglieder; von dieſen fünf ſind, ich weiß nicht warum, nur vier hier vertreten, aber unter dieſen vier ſind die beiden Herren, die ihn begründet haben, oder richtiger, Herr Geheimer Rat Wach, der ihn begründet hat, und Herr Profeſſor Dr. Bücher, der im „Auftrag des Schutzvereins“ die ganze Agitation gemacht hat bis zu dem Moment, wo Herr Geheimer Rat Wach den Vorſitz übernahm. Wir haben ferner zu unſerer Freude Herrn Geheimen Rat Profeſſor Dr. Friedberg unter uns und Herrn Profeſſor Dr. Schulz; alſo ich weiß nicht, was uns am Verhandeln hindern ſoll. Es kann doch nicht auf eine Zählung der Stimmen ankommen; wir werden doch nicht in die Lage kommen, abzuſtimmen über das, was wir für erforderlich halten für den Schutzverein oder für den Buchhandel? Es handelt ſich darum, daß jeder nach ſeiner innerſten Überzeugung das vertritt, was er glaubt in der Bücherſchen Denkſchrift vertreten zu können, ſei er Akademiker, ſei er Buchhändler.

Auf die Frage des Herrn Geheimen Rats Binding möchte ich erwidern, daß wir, der Vorſtand des Börſenvereins, in fünf Mitgliedern beinahe vollzählig vertreten ſind; das ſechſte Mitglied iſt erkrankt. Wir glauben ausſprechen zu dürfen, daß, wenn wir etwas für durchführbar für den Verein erklären, wir die Gutgeſinnten im Buchhandel auf unſerer Seite haben werden; wenn wir etwas, was den Buchhandel im allgemeinen betrifft, als recht und billig erklären, daß der Buchhandel uns zuſtimmen wird; wenn wir

dagegen auf dem Gebiete des Rabatts etwas vorschlagen sollten, wir es nicht versprechen könnten, ohne daß die Orts- und Kreisvereine ihrerseits ihr gewichtiges Wort dazu gesagt haben. Wir werden also bei dieser Frage auch nur sagen können, daß wir bereit sind etwas zu empfehlen, und werden die Entscheidung satzungsgemäß den Orts- und Kreisvereinen zu überlassen haben. Ähnlich wird es sein bei § 26 des Verlagsrechts, dem Paragraphen, der vielen der Herren am Herzen liegt. Ich glaube also, die Legitimation der hier anwesenden Herren ist erwiesen, insofern als der Vorstand des Börsenvereins in fünf Personen vertreten ist, der wie bisher das, was er für richtig hält, versuchen wird in die Tat umzusetzen, getragen von dem einmütigen Beifall des gesamten deutschen Buchhandels.

Verlagsbuchhändler Herr Dr. Ruprecht: Meine Herren! Ich erkenne die Schwierigkeiten auf seiten des Schutzvereins vollständig an, glaube aber nicht, daß es noch einen Zweck hat, diese Frage jetzt weiter zu erörtern. Die Meinungen sind geteilt; die Herren haben aber ihre Bereitwilligkeit erklärt, in die Verhandlungen einzutreten; machen wir einen praktischen Versuch.

Universitätsprofessor Geheimer Rat Dr. Binding: Ich möchte Herrn Dr. Brockhaus nur Eins erwidern: davon kann doch keine Rede sein, daß die Bücherſche Denkschrift das Thema der Verhandlungen bilden solle; das würde ich ablehnen. Das ist eine private Meinungsäußerung, die nicht in unserem Auftrage erfolgt ist, die einzelnen Ansichten darin sind durchaus individuell; demgemäß haben wir doch keinen Grund, auf diese Basis der Verhandlungen zu treten. Ich finde es aber nicht billig, daß die Herren in die Verhandlungen treten sollen mit dem Hintergedanken, daß wir hier zu Beschlüssen kommen sollen. Wir müßten doch wissen, was in Berlin verhandelt worden ist, das kennen wir noch nicht. Aber daß wir an Stelle dieser fehlenden Grundlage nun jene andere Grundlage uns unterschieben lassen, das fällt uns nicht ein.

Vorsitzender: Ich darf vielleicht, da es sich um mein Vorgehen in der Sache handelt, eine kurze Bemerkung machen.

Die Benachrichtigung, daß ich die Absicht hatte, die Verhandlungen auf den 30. und 31. Mai anzuberaumen, ist gleichzeitig an Herrn Geheimen Rat Dr. Wach und an Herrn Brockhaus ergangen. Geheimer Rat Wach war allerdings in

Berlin; ich hatte das vermutet und deshalb an einen Freund von mir geschrieben, damit er ihn benachrichtige, falls er da wäre. Die Benachrichtigung konnte sofort geschehen. Insofern trifft mich ein Verschulden, als ich die Frist weiter hätte hinaussetzen sollen; aber dann wären andere Schwierigkeiten entstanden, und ich habe es für meine Pflicht gehalten, so rasch wie möglich vorzugehen. Was die Grundlage der heutigen Debatte betrifft, so möchte ich bemerken, daß die stenographischen Berichte über die Berliner Verhandlungen diese Grundlage nicht enthalten. Die Fragen, die wir dort behandelt haben, sind alle ungelöst geblieben. Es ist mir sehr leid, daß die einzelnen Herren die stenographischen Berichte nicht rechtzeitig erhalten haben, aber ich kann nur wiederholen, ich habe sofort von dem Herrn Staatssekretär des Reichsamtes des Innern die Nachricht erhalten, daß den Herren die Berichte zugingen, so daß ich annahm, die Herren wären am Samstag früh im Besitz der Berichte gewesen; wenn es nicht geschehen ist, wird es, wie ich glaube, daran gelegen haben, daß die einzelnen Herren nicht an ihrem Wohnort anwesend waren. Ich hatte den Bericht auf diesem Wege schon Freitag in meinen Händen.

Universitätsprofessor Geheimer Rat Dr. Wach: Aus den Worten des Herrn Brockhaus klang heraus, als wenn etwa meinerseits eine Verzögerung verursacht wäre in bezug auf die Auswahl der Mitglieder und dergleichen. Ich stelle fest, daß seitens des Akademischen Schutzvereins die Herren, welche teilnehmen sollten, schon seit Wochen benachrichtigt waren und auch ihre Zusage erteilt hatten. Nur mit Bezug auf Herrn Dr. Wilmanns ist insofern eine Verzögerung eingetreten, als unser geehrtes Mitglied Direktor Schwenke nachträglich anregte, Dr. Wilmanns an seiner Statt aufzufordern, so daß er, im Fall jener annehme, zurücktrete. Das war also für uns kein Hindernis in keiner Weise. Wir haben unsere Herren gewählt, folglich mußten wir die gewählten Herren einladen; sie hatten ja zugesagt, und als ich sie nun einladen sollte, konnte ich sie nicht einladen; es war Dienstag nach Pfingsten, und da waren die Herren unauffindlich. Sie, meine Herren, haben eine Einladungsfrist gehabt von Donnerstag vor Pfingsten, und konnten daher sich sehr wohl für diesen Tag arrangieren. Ich möchte doch bitten, dies zu berücksichtigen. Ich konnte doch nicht, nachdem wir die Herren gebeten, und sie zugesagt hatten, einfach über sie zur Tagesordnung übergehen. Wir sind durchaus ordnungsmäßig verfahren. Also

es bleibt dabei: wir, der Schutzverein oder vielmehr die Gelehrtenkreise sind nur mit zehn Mitgliedern, nicht so wie verabredet war und festgelegt worden ist, mit elf Mitgliedern vertreten; und das ist nicht unsere Schuld, sondern hat in den Verhältnissen gelegen. Ich wiederhole, daß ich die Motive des Herrn Reichsgerichtsrats Spahn, möglichst schnell hier die Kommission einzuberufen, durchaus würdige, daß wir ihm zu großem Danke verpflichtet sind für den energischen Betrieb der Sache; aber der Herr Präsident wird es nicht übel nehmen, wenn ich bemerke, daß er die akademischen Verhältnisse dabei doch nicht vollständig berücksichtigt hat, sondern mehr vom Standpunkt des Parlamentariers, der eine Kommission einberuft, verfahren ist. Ich habe ja deswegen von vornherein abgelehnt, habe abgelehnt am Donnerstag, abgelehnt am Sonnabend, habe weiter wiederholt abgelehnt, und war noch im letzten Augenblick der Meinung, wir könnten nicht zusammenkommen. Nun, meine Herren, haben wir das Opfer gebracht, desungeachtet zu kommen, und das, meine ich, sollten Sie anerkennen. Wir wollen doch hier freundschaftlich miteinander verhandeln und uns nicht inkriminieren; das sollten Sie würdigen. Und wir haben ausdrücklich ausgesprochen: obschon wir in der Minderzahl sind, wollen wir in die sachliche Behandlung eintreten; aber ob wir damit zum Schluß kommen, ob wir nicht werden sagen müssen: es ist wünschenswert, noch einmal zu verhandeln, das ist eine andere Frage.

Vorsitzender: Dann darf ich wohl bitten, daß wir in die sachlichen Verhandlungen eintreten und mit der Frage des Rabatts beginnen. Bevor wir in die Verhandlungen eintreten, sind allerdings noch einige Vorfragen zu erörtern. Zunächst die, ob wir einen stenographischen Bericht aufnehmen lassen, wie es in Berlin geschehen ist. Ich möchte das befürworten wegen des großen Interesses, das die Verhandlungen für die Allgemeinheit haben. Wie ich sehe, ist bereits von dem Herrn Vorsitzenden des Börsenvereins veranlaßt worden, daß ein Stenograph anwesend ist, so daß die Sache soweit keine Schwierigkeiten bietet. Eine weitere Frage wäre die, wenn wir ein Stenogramm aufnehmen lassen, ob es gedruckt und veröffentlicht werden soll. Aus meiner eigenen Bemerkung über die Wichtigkeit der Verhandlungen für die Allgemeinheit ergibt sich, daß ich es für richtig halte, das Stenogramm nachher zu veröffentlichen. Über die Frage der

Druckkoſten müßte man ſich am Schluſſe der Verhandlungen verſtändigen. Wenn dieſer Vorſchlag nicht auf Widerſtand ſtößt, — ſo muß ich eine andere Frage anregen. Ich nehme an, daß wir den Tag hindurch zuſammenbleiben, um die Zeit möglichſt auszunutzen. Daß wir heute fertig werden, halte ich nicht für wahrſcheinlich, ich nehme aber an, daß die Herren in der Lage ſind, auch morgen hier zu ſein. Einer oder der andere der Leipziger Herren, ſpeziell die Herren Univerſitätsprofeſſoren, die vielleicht eine Stunde zu einer Vorleſung weggehen müſſen, werden das gewiß tun können; hiervon abgeſehen, möchte ich aber die Herren bitten, möglichſt die ganze Zeit hier zu ſein. Ich ſchlage ferner vor, nach 2 Uhr hier gemeinſchaftlich zu Mittag zu eſſen und dann die Verhandlungen bis 7 Uhr fortzuſetzen. — Ich darf das als akzeptiert annehmen und bitte dann die Herren, die zu der Rabattfrage das Wort nehmen wollen, ſich zu melden.

Univerſitätsprofeſſor Geheimer Hofrat Dr. Bücher: Meine Herren! Ich ergreife im Augenblick nur das Wort auf einen von dem Herrn Vorſitzenden hin gegebenen Anſtoß. Die Dinge liegen ja ganz außerordentlich ſchwierig, und die Schwierigkeiten ſind nicht erleichtert worden durch die Erklärung, die Herr Brockhaus im Eingange unſerer Verhandlungen heute abgegeben hat. (Zuruf: Sehr richtig! bei den Gelehrten.)

Ich glaube, es handelt ſich nicht darum, daß der Buchhandel ſich gegen irgend welche Angriffe hier verteidigt; das hat er in Berlin ſchon mehr als der Sache förderlich geweſen iſt getan, und ich möchte wünſchen, daß endlich dieſe perſönliche Seite aus der Diskuſſion vollſtändig verſchwindet, daß wir verſuchen, uns über die materiellen Punkte zu verſtändigen. Sie können überzeugt ſein, daß es mir nicht einfällt, etwa die Ideen, die ich in meinem Buch vertreten habe, hier noch einmal zu wiederholen, und den Herren die gleiche Forderung zu ſtellen, die ich dort aufgeworfen habe. Bei dieſer Forderung bleibe ich und muß ich als Nationalökonom bleiben: die Herren tun am beſten, wenn ſie den Rabatt vollſtändig freigeben, wenn ſie den Buchhandel auf den Boden der modernen wirtſchaftlichen Geſetzgebung ſtellen, auf den Boden, auf dem er erwachſen und wie ich glaube auch gediehen iſt. Aber das wollen die Herren eben nicht; ſie haben ſich organiſiert in einem Verein, der eine Geſchichte hat, und dieſer Geſchichte müſſen wir natürlich in den Minimalforderungen, die wir hier ſtellen,

Rechnung tragen, und das soll in weitgehendstem Umfange von unserer Seite geschehen. Wir werden den Herren nicht zumuten, was sie nicht gewähren können. Selbstverständlich ist das, was ich hier spreche, meine eigene Ansicht. Ich habe sie den übrigen Herren Delegierten, die gestern Abend mit uns zusammen waren, mitgeteilt, und glaube wohl, daß sie im allgemeinen in der gleichen Richtung die Lösung der Rabattfrage, die uns hauptsächlich beschäftigt, erblicken, ohne daß sie etwa in jedem einzelnen Punkt schon das letzte Wort gesprochen glaubten.

Nun möchte ich, bevor ich mitteile, wie ich mir ungefähr die Lösung der Schwierigkeiten, in denen wir uns befinden, nach seiten der Rabattfrage denke, Herrn Brockhaus noch bemerken, daß wir für selbstverständlich annehmen, daß die Bibliotheken ihr Schicksal nicht von dem Schicksal des Schutzvereins trennen werden und trennen können. Unsere ganze Auffassung ist seither immer gewesen, und sie ist auch seitens der Herren Bibliothekare zweifellos geteilt worden — sonst hätten sie ihr Mandat von uns nicht angenommen — daß wir in erster Linie für die Bibliotheken einzutreten haben, denn sie sind es, die das wissenschaftliche Rüstzeug uns zu sammeln und bereitzuhalten haben, und ihre Interessen sind unsere Interessen genau so wie unsere Interessen ihre Interessen sind.

Ich glaube nun, daß für die Bibliotheken ganz zweifellos gefordert werden kann und muß, daß der Buchhandel sich bereit erklärt, die ungerechtfertigten Unterschiede, die sich noch vielfach in der Gewährung des Rabatts in Deutschland finden, zu beseitigen, namentlich den Unterschied, daß an einzelnen Orten ein niedrigerer Rabatt gegeben wird als die 10%, die zweifellos gegeben werden können. Diese werden jetzt nur als Ausnahmemaßregeln, die von seiten des Börsenvereins gebilligt worden sind, an einer ganzen Reihe von Orten gewährt; sie bestehen für sämtliche österreichische Bibliotheken. Also 10% Rabatt für die Bibliotheken, natürlich von einem Minimalbetrag der Verwendung für literarische Anschaffungen überhaupt, ohne Unterscheidung bezüglich der Zeitschriften, soweit dieselben nicht häufiger als zwölfmal im Jahre erscheinen. Das wäre meines Erachtens das, was die Bibliotheken zu fordern hätten.

Was den Privatrabatt betrifft, so muten wir dem Buchhandel nicht zu, wieder zurückzukehren zu dem früheren Zu-

ſtand, wir glauben aber, daß eine Einrichtung berechtigt iſt, wie ſie in Öſterreich tatſächlich beſteht in der Weiſe, daß die Bewilligung von Rabatt abhängig gemacht wird von der Höhe des Jahresbezugs. Wir halten ſehr wohl für möglich einen Staffeltarif ungefähr in der Weiſe, daß etwa mit einem Rechnungsbetrag von 100 ℳ 5% Rabatt gegeben werden, mit einem Rechnungsbetrag von 200 ℳ 7½% und mit einem Betrag von 300 ℳ dann auch Privaten 10%. Damit würde ein doppelter Vorteil erreicht werden, den der Buchhandel zweifellos ſeinerſeits auch wünſchen wird. Fürs erſte würde der ganze Handverkauf aus der Rabattfrage ausſcheiden, und Sie würden den Zweck, den Sie ſeit langer Zeit mit ſolcher Ausdauer verfolgt haben, bezüglich der großen Maſſe der Verkäufe vollſtändig erreicht haben. Es würde aber gleichzeitig dem Publikum der Antrieb gegeben ſein zu Bücherkäufen, der bei dem jetzigen Syſtem in keiner Weiſe irgendwie berückſichtigt iſt. Man wird natürlich ſuchen, in eine höhere Rabattſtufe hineinzukommen, den Betrag zu komplettieren, da das gleiche Syſtem wird zum Kaufen anregen. Da es in Öſterreich in ſoviel weiter gehendem Maße beibehalten iſt, daß dort ſchon von einem Bezug von 20 Kronen 5% Rabatt gewährt werden, ſo hoffe ich, daß nach den hier angegebenen Grundlagen eine Vereinbarung ſich wird treffen laſſen.

Sodann wünſchen wir, daß der Bezug guter Volksliteratur in jeder Weiſe befördert und erleichtert werde. Wir halten die Möglichkeit dafür nicht gegeben durch den regulären Buchhandel; wir glauben, daß dieſer für Produkte in einer gewiſſen Preislage zu teuer arbeitet, erheblich zu teuer, ſo daß dieſe, wenn ſie verbreitet werden ſollen, anderer Vertriebsmittel bedürfen, namentlich des Vertriebs durch Vereine. Und ſo halten wir es für notwendig, daß der Buchhandel ſich bereit erklärt, Konſumvereinen, Einkaufsgenoſſenſchaften und ähnlichen Vereinigungen von Konſumenten zum Nettopreis zu liefern. Dieſe Vereinigungen leiſten, wie in Berlin ſchon ausgeführt wurde, dieſelben Dienſte, die die Sortimenter verrichten; ſie ſammeln den zerſtreuten Bedarf und bringen ihn konzentriert an den Verlag heran. Es iſt nicht abzuſehen, warum ihnen nicht unter denſelben Bedingungen von dem Verlag geliefert werden ſoll.

Sodann würde als vierter Punkt der Bedarf des Unterrichts in Frage zu ziehen ſein. Die Sache iſt in

Berlin mehrfach erwähnt worden, und ich glaube zur Begründung einfach auf die dortigen Verhandlungen verweisen zu können. Wo gewisse literarische Hülfsmittel in größerer Zahl für den Unterricht gebraucht werden, muß es möglich sein, sie durch Vermittlung des Dozenten für die Hörer, bez. Schüler zu erleichterten Bedingungen zu beziehen, ohne daß der Verleger, der solche erleichterte Bedingungen bewilligt, sich der Gefahr aussetzt, der Schleuderei verdächtigt zu werden.

Fünftens würde zu verlangen sein, daß Fachvereine irgendwelcher Art oder allgemeine Bildungsvereine in den Lieferungen an ihre Mitglieder keinen Rabattbeschränkungen unterliegen. Ich denke hier an eine Verallgemeinerung des Systems, das bei dem Borromäusverein besteht, und zwar mit voller Billigung des Buchhandels.

Weiter wird von unseren Mitgliedern dringend gewünscht, daß der Bezug der Zeitschriften erleichtert werde, und daß hier namentlich ermöglicht werde, daß der Private durch die Post unter denselben Bedingungen, wie sie der Sortimenter durch die Post beziehen kann, die Zeitschriften zu beziehen imstande ist. Ich glaube, es liegt nicht der geringste Grund vor, hier den Sortimenter in Anspruch zu nehmen; wir könnten sogar den Vertrieb auf diesem Wege bedeutend erweitern und verbessern.

Ich will nun nicht etwa die Bedingungen fixieren, unter denen ich denke, daß das geschehen kann; ich glaube, man würde allgemein zufrieden sein, wenn eine wesentliche Verminderung des Preises auf diesem Wege erzielt werden könnte. Ich mache die Herren darauf aufmerksam, daß in steigendem Maße die Mittel, die für Bücherankäufe disponibel sind, festgelegt werden in Zeitschriften. Unsere Bibliotheken sind durchweg schon so weit, daß sie einen großen, manche den größten Teil ihres Jahresetats darauf verwenden müssen. Das kann nicht in alle Ewigkeit so weiter gehen, und wenn der Buchhandel uns in diesem Punkte nicht entgegenkommen sollte, dann würden wir darauf Bedacht nehmen müssen, die Zeitschriften, die uns überflüssig erscheinen, zu eliminieren, und ich glaube, wir wären dazu imstande, wenn wir unsere Mitglieder und die Bibliotheken dazu veranlaßten, sie abzubestellen. Es liegt hier in der Tat ein außerordentlich großer Notstand vor.

Als Nebenpunkt möchte ich bei den Zeitschriften noch

erwähnen, daß wir voraussetzen, daß das System, das von einer ganzen Reihe von Zeitschriften bereits adoptiert worden ist, daß sie an ihre Mitarbeiter zu Nettopreisen liefern, nicht irgendwie beeinträchtigt werde.

Schließlich wird namentlich von seiten der Herren, die den Polytechniken angehören, eine Erleichterung des Bezugs sehr teuerer Werke in der Weise gewünscht, daß deren direkter Bezug von seiten der Verleger ermöglicht wird, für Werke, die etwa im Betrag von über 30 ℳ liegen und deren Benutzung durch die Studierenden vielfach unbedingt notwendig ist; diese Benutzung und die Anschaffung leidet in erheblichem Maße darunter, daß die Sortimenter einen Gewinn an ihnen haben, der in keiner Weise der Vertriebsmühe und den Vertriebsspesen irgendwie entspricht.

Das ist das, was ich mir als praktische Forderungen notiert habe, und ich empfehle es einer wohlwollenden Prüfung.

Direktor Dr. Schwenke: Ich möchte über die Stellung der Bibliotheken im allgemeinen ein Wort sagen, da Herr Professor Bücher vorher über die Stellung der Bibliotheken hier in der Gruppe, die dem Buchhandel gegenübersteht, gesprochen hat. Ursprünglich war in den Berliner Verhandlungen, soviel ich weiß, in Aussicht genommen, daß auf dieser Seite elf Mitglieder deputiert werden sollten, darunter fünf vom Akademischen Schutzverein, fünf von den Bibliotheken und einer, glaube ich, von den Autoren? Jedenfalls bildeten damals die Bibliotheken eine selbständige Gruppe. Dieser Vorschlag ist dann, soviel ich weiß, aus formalen Gründen geändert worden; der Akademische Schutzverein hat die Bildung der Kommission übernommen. Wir haben das selbstverständlich mit großer Freude akzeptiert, wie wir ja dem Akademischen Schutzverein zu großem Dank verpflichtet sind, daß er auch unsere Sache zu der seinen gemacht hat. Immerhin halte ich diese Berufung der Kommission durch den Akademischen Schutzverein doch für etwas mehr Formelles und möchte für die Bibliotheken immerhin noch eine gewisse Selbständigkeit in Anspruch nehmen. Wenn wir für manche weitere Forderungen des Akademischen Schutzvereins eintreten, so werden wir das tun, weil wir sie persönlich für richtig oder ersprießlich halten; aber als Vertreter der Bibliotheken werden wir uns natürlich nur auf das beschränken können, was deren Kognition unterliegt; und das ist ganz speziell die Rabattfrage; darauf kommt es uns ganz wesentlich an. Gerade in

der Rabattfrage ist aber nun gesagt worden, daß die hier anwesenden Vertreter des Buchhandels nicht souverän beschließen können, sondern auf die Kreis- und Ortsvereine zurückgreifen müssen. Ebensowenig sind wir Vertreter der Bibliotheken berechtigt, in dieser Rabattfrage hier irgendwelche bindenden Erklärungen abzugeben. Wir können nur Erklärungen über das Mögliche oder das für uns Unerläßliche abgeben, wie auf der anderen Seite der Buchhandel sagen kann, was er uns bietet; das Übrige würde nachher weiter zu erörtern sein. — Wenn wir im Interesse der Bibliotheken bei Aufstellung unserer Forderungen und Wünsche doch etwas über das Gebiet des Bibliothekenrabatts hinausgehen müssen, so liegt das daran, daß in den Kreisen des Buchhandels — man hat das im Börsenblatt oft gelesen — der Bibliothekenrabatt und der Kundenrabatt in engen Zusammenhang gebracht worden sind. Man hat gesagt: der Bibliothekenrabatt muß möglichst heruntergedrückt werden, damit der Kundenrabatt beseitigt werden kann. Infolgedessen kann uns der allgemeine Kundenrabatt nicht so ganz gleichgültig sein, wie er unter anderen Umständen sein würde; ebensowenig gleichgültig die andere Forderung des Schutzvereins, betreffend die Zeitschriften, die ja auch für die Bibliotheken eine sehr bedeutende pekuniäre Tragweite hat.

Im allgemeinen kann ich also nur sagen, daß wir hier mit dem Schutzverein so weit als möglich zusammengehen werden; dasjenige aber, was hier fixiert wird, das würde nach allen Seiten hin erst der weiteren Bestätigung durch die vorgesetzten Behörden oder durch die Bibliotheksverwaltungen bedürfen, so daß wir uns in der Hinsicht alles Weitere vorbehalten müßten.

Verlagsbuchhändler Sellier-München: Herr Geheimerrat Bücher hat wiederholt dem widersprochen, daß es seine Ansicht sei, daß das Sortiment, wie es jetzt besteht, vernichtet werden müsse. Nun hat er uns aber eine Reihe von Forderungen vorgetragen; und wenn ich mir diese Forderungen der Reihe nach ansehe, so muß ich sagen, das ist direkt ein Programm zur Vernichtung des Sortiments. (Lebhafte Zustimmung bei den Buchhändlern.)

Es kann sich bei diesen Forderungen nicht darum handeln, das jetzt bestehende Sortiment zu reformieren, sondern es ist direkt eine Vernichtung, eine vollständige Auflösung der jetzigen buchhändlerischen Verhältnisse, was hier proklamiert

wird. Ich möchte sie der Reihe nach einmal durchgehen. Ich will zunächst auf die Rabattskala gar nicht eingehen. Herr Professor Bücher verlangt aber weiter, daß den Konsumvereinen und sonstigen großen Vereinen zum Nettopreis zu liefern sei, direkt vom Verleger, mit Umgehung des Sortiments. Meine Herren, wenn das beschlossen wird, so ist es selbstverständlich, daß, wo Konsumvereine noch nicht existieren sollten, sich sofort solche bilden werden; es werden sich Konsumvereine unter den Herren der Wissenschaft bilden, Konsumvereine zum Bezug von Schulbüchern, Konsumvereine zum Bezug von technischer Literatur u. s. w., ich brauche das nicht weiter zu verfolgen, was sich alles bilden wird, abgesehen von den großen Vereinen, die jetzt schon existieren. Ich frage: wer gehört nicht schon einem großen Vereine an? Jedermann soll also die Möglichkeit haben, durch die Mitgliedschaft an diesen großen Vereinen jedes Buch zum Nettopreis zu bekommen: was bleibt denn dem Sortiment überhaupt noch übrig?

Herr Geheimerrat Bücher verlangt weiter: Lieferung der eigenen Lehrbücher der Herren Dozenten an den Hochschulen an ihre Zuhörer zum Nettopreis. Das ist ein Punkt, auf den ich im Moment nicht eingehen werde, weil darüber vielleicht später noch zu sprechen sein wird. Er erklärt weiter, die Vereinsbuchhandlungen sollen nicht beschränkt werden an Mitglieder zum Nettopreis zu liefern, ähnlich wie der Borromäusverein. Das fällt eigentlich mit unter die erste Forderung bezüglich der Konsumvereine. Zeitschriften sollen durch die Post geliefert werden, und wenn ich recht verstanden habe, soll der Privatmann dann berechtigt sein, durch Einsendung des Postabonnementscheines von dem Verleger die Zeitschrift zum Nettopreis zu bekommen. Das hieße also, alle Zeitschriften dem Sortiment zu entziehen.

Der Mitarbeiter irgendeiner Zeitschrift soll jedes beliebige Buch zum Nettopreis bekommen. (Zuruf: Nein, nur die Zeitschriften!) Nur die Zeitschriften? Dann habe ich das mißverstanden. — Werke, die einen höheren Preis haben, sollen technischen Hochschulen zum Nettopreis geliefert werden; wo da die Grenze zu ziehen ist, weiß ich nicht; es wird gesagt, bei 30 ℳ. Nun frage ich Sie, meine Herren, wenn wir das alles dem Sortiment entziehen, was bleibt ihm dann noch übrig, worauf es überhaupt 5%, 7½% oder 10% Rabatt gewähren kann? Es gibt keinen Menschen mehr auf Gottes Erdboden, der dann noch für 100 ℳ bei einer Sortiments-

buchhandlung kauft. (Rufe: Sehr richtig! bei den Buchhändlern.) Ich muß in meiner Eigenſchaft als Sortimenter ganz entſchieden gegen den größten Teil, wenn nicht gegen alle dieſe Forderungen lebhaft proteſtieren.

Erſter Vorſteher des Börſenvereins Herr Albert Brockhaus: Meine Herren, daß Herr Geheimerrat Bücher dieſe Forderungen aufſtellt, iſt uns ja nichts Neues: ob man das, wie mein Kollege Sellier, eine „Zertrümmerung des Buchhandels" nennen will oder anders, das hat jeder mit ſich ſelbſt abzumachen. Wir Buchhändler ſtimmen Herrn Sellier jedenfalls darin bei, daß, wenn dieſe ſämtlichen Forderungen bewilligt würden, das Sortiment, aber nicht nur das wiſſenſchaftliche, ſondern überhaupt jedes ordnungsgemäß zu führende Sortiment vom Erdboden verſchwinden würde, ſowie es auch in manchen anderen Kulturländern bereits vom Erdboden verſchwunden iſt, nachdem die Herrn Geheimerrat Bücher vorſchwebenden Freihandelsprinzipien auf den Buchhandel ausgedehnt worden ſind.

Ich ergreife das Wort, meine Herren, aber nicht, um gegen Herrn Geheimerrat Bücher zu polemiſieren. Nachdem die dritte Auflage ſeines Buches erſchienen iſt und ich Seite für Seite verglichen habe, was er geändert hat — z. B. den „Lohnſklaven" in „Lohnarbeiter" und noch verſchiedene kleinere Änderungen, die Milderungen gleichkommen —, nachdem ich mich aber habe überzeugen müſſen, daß trotz der kontradiktoriſchen Verhandlungen in Berlin, trotz der eingehenden ſtatiſtiſchen Nachweiſungen, die von ſeiten des Buchhandels für die Irrtümlichkeit mancher ſeiner Grundpoſitionen und für die Irrtümlichkeit mancher ſeiner daraus abgeleiteten Schlüſſe abgegeben worden ſind, Herr Geheimerrat Bücher auf ganz denſelben Gedanken beharrt, die niedergelegt ſind in der „im Auftrag des Schutzvereins" — ich bedaure das gegenüber dem von mir hochverehrten Herrn Geheimen Rat Binding wiederholt ſagen zu müſſen, da dieſes ominöſe Wort auch auf der dritten Auflage ſteht — nachdem alſo auch die dritte Auflage abſolut nichts ändert an den prinzipiellen Forderungen des Herrn Profeſſor Bücher, da können Sie es uns auch nicht verdenken, wenn wir davon überzeugt ſind, daß Herr Geheimerrat Bücher ſeinerſeits nicht zu überzeugen iſt von der Unrichtigkeit ſeiner Stellungnahme! Für uns liegt die Bedeutung der heutigen Beſprechung demnach nicht darin, mit Herrn Profeſſor Bücher einen Frieden zu ſuchen; ich perſön-

lich halte ihn für vollkommen ausgeschlossen, und er selbst hatte die Güte, mir in einer Besprechung, die er veranlaßt hat, am Schluß mit aller Liebenswürdigkeit und Freundlichkeit zu sagen: „zwei Dickköpfe wie Sie und ich werden sich nie überzeugen!“ Also, meine Herren, darauf kommt es nicht an. Es sind, wie auch Herr Geheimerrat Bücher zu mir sagte, zwei Weltanschauungen, die da einander gegenübertreten. Überaus wichtig scheint es mir aber zu sein, daß wir hören, welche von diesen elf Forderungen des Herrn Geheimerrat Bücher von dem Vorstande des Schutzvereins gebilligt werden. Das ist für uns noch eine durchaus offene Frage: was vertritt Herr Geheimerrat Bücher persönlich, und was vertritt der Vorstand des Schutzvereins?

Die zweite Frage für uns ist die: welche von diesen elf Forderungen vertreten die anderen Herren Akademiker, die, wie wir von Herrn Geheimen Rat Wach gehört haben, als Repräsentanten des ganzen Gelehrtenstandes eingeladen sind?

Und die dritte wichtige Frage: was vertreten von diesen Forderungen die Herren Bibliothekare? Meine Herren! Wenn der Schutzverein die Herren Bibliothekare — sie mögen mir das nicht übelnehmen — gegenwärtig ins Schlepptau genommen hat, so wird eine Konzession, die der Buchhandel etwa bereit wäre den Bibliotheken zu bewilligen, keineswegs dem Konto des Schutzvereins gutzuschreiben sein, darüber dürfen sich die Herren nicht täuschen. Die Erbitterung im Buchhandel ist so groß, daß sie den Wunsch eines irgendwie gearteten Entgegenkommens gegenüber den Bibliothekaren beinahe ertötet hätte! Die Bibliotheken haben vorhin Wünsche geltend gemacht, wenigstens gesagt, daß sie welche haben, und die Bibliotheken werden ihre Wünsche, wenn wir sie nicht voll erfüllen können, auch später geltend machen können, ohne Akademischen Schutzverein. Außerordentlich wichtig aber ist es für uns, zu wissen, wie die Herren Bibliothekare, die ja auch in einem mächtigen Verein organisiert sind, sich zu der Frage des Bibliotheks- und Kundenrabatts stellen. Denn die Frage des Kundenrabatts hängt, wie Herr Direktor Schwenke mit Recht gesagt hat, mit der Frage des Bibliothekrabatts zusammen. Erst wenn wir wissen, welche Forderungen die Herren Bibliothekare auf diesem Gebiete vertreten, können wir vom Buchhandel ein Wort reden, und ich möchte Sie dringend bitten, diejenigen Akademiker und Bibliothekare, die sich noch nicht dazu geäußert haben, sich nunmehr darüber

zu äußern, welche Forderungen unter den elf von Herrn Geheimerrat Bücher aufgestellten sie zu den ihren machen. Es hieße doch wirklich unsere Zeit überflüssig in Anspruch nehmen, wenn wir Buchhändler uns nun erklären und Ihnen sagen wollten, was wir und was wir nicht zu konzedieren imstande sind, während Sie vielleicht selber einen großen Teil dieser Forderungen nicht billigen. Wenn wir also klipp und klar wissen, was die Majorität von Ihnen, oder der einzelne, der uns wichtiger ist als eine Summe, billigt, so können wir sagen, wie weit wir entgegenkommen können, insoweit ein Entgegenkommen überhaupt möglich ist.

Universitätsprofessor Geheimer Rat Dr. Binding-Leipzig: Ich möchte nochmals bitten, die Fehde Bücher-Brockhaus und das Bücherſche Buch absolut auszuschalten. Ich möchte auch bitten, daß nicht immer nur allgemeine Äußerungen provoziert werden. Ich möchte zur Geschäftsordnung den Antrag stellen, daß wir uns einmal über die einzelnen Forderungen aussprechen, die jetzt von Herrn Geheimerrat Bücher aufgestellt worden sind; wir hören dann doch, was vielleicht der Buchhandel zu gewähren in der Lage ist.

Unter uns sind eine große Anzahl, die das Sortiment schlechterdings nicht ruinieren wollen und auf Erhaltung eines gesunden Sortiments großen Wert legen; das darf ich als notorisch voraussetzen. Wir werden also in dieser Beziehung alle Vorsicht walten lassen; ich bin aber der Meinung, wenn wir nur über diese Forderungen insgesamt debattieren, so kommen wir nur zu einer Reihe scharfer Äußerungen, und es wird nichts für die Sache gebessert. Ich würde der Meinung sein, daß wir einfach mit der ersten Frage beginnen und fragen: sind die Buchhändler geneigt, den Bibliotheken und den einzelnen Kunden diesen Rabatt zu bewilligen? Ich will gleich von vornherein sagen, daß ich es für nationalökonomisch richtig halten würde, den Rabatt vollständig freizugeben; aber ich bin weit entfernt, den Buchhändlern das zuzumuten; und so würde ich den Antrag stellen, daß wir über die einzelnen Forderungen, so wie sie gestellt sind, in eine Besprechung eintreten.

Vorsitzender: Ich glaube, es wird doch gut sein, wenn wir zunächst uns noch etwas im allgemeinen aussprechen. Ich hatte erwartet, daß Herr Brockhaus uns sagen würde, wie weit die Buchhändler entgegenkommen können; dann würden wir einen konkreten Anhalt gehabt haben; nach-

dem das aber nicht geschehen ist, werden noch ein paar allgemeine Bemerkungen folgen müssen, worauf wir zu den einzelnen Punkten zurückkehren.

Baudirektor Professor Dr. von Bach-Stuttgart: Ich möchte den Antrag, den der Herr Vorredner gestellt hat, warm unterstützen. Herr Brockhaus hat wiederholt ein kleines Duell Brockhaus-Bücher zur Ausführung gebracht; dazu sind wir aber meines Erachtens nicht hier, sondern wir sind dazu da, von Ihnen zu hören, wie ein Ausgleich möglich ist. Ich kann nicht beurteilen, ob die vorgetragenen Sätze zulässig sind, das müssen Sie uns sagen; wir sind keine Geschäftsleute. Deshalb würde ich es für richtig gehalten haben, daß Sie uns bekannt geben, was an den Forderungen erfüllt werden kann und was nicht; aber nicht umgekehrt.

Universitätsprofessor Geheimer Rat Dr. Wach: Herr Brockhaus hat selbst, wenn ich mich recht erinnere, im Eingang der Debatte darauf hingewiesen, daß wir die in Berlin bereits erörterten Dinge nicht nochmals erörtern wollen, und da in Berlin das Verhältnis des Schutzvereins zu der Denkschrift des Herrn Professor Bücher weitläufig erörtert worden ist, wollen wir das jetzt auf sich beruhen lassen.

Nun hat Herr Dr. Brockhaus in offenbar bewunderungswürdiger Taktik nach dem Grundsatz Divide et impera verfahren und uns einzeln herauslocken und abtöten wollen; das ist eine vortreffliche Taktik, aber ich kann ihm natürlich auf diesem Wege nicht folgen. Wir haben uns von vornherein auf den Standpunkt gestellt: der Akademische Schutzverein sieht die Übelstände, die Gelehrten fühlen den schweren Druck, der sich ergeben hat aus der Entwicklung unseres Buchhandels; wir seufzen nach Abhülfe. Wir haben von vornherein den Standpunkt eingenommen, daß wir uns den Kopf der Buchhändler in dieser Beziehung nicht zu zerbrechen haben, sondern unsere Schmerzen ihnen vortragen, und daß sie dann sagen, wie sie diesen Schmerzen abhelfen können. Das ist unser Standpunkt. Natürlich verzichten wir nicht darauf, zu erklären, was wir als das Erfreulichste ansehen würden. Dazu zähle ich nicht die Vernichtung des Sortiments. Ich stehe durchaus nicht auf dem Standpunkte, daß das Sortiment vernichtet werden solle, glaube vielmehr, das gesunde Sortiment sei zu erhalten. Aber ich beobachte, daß Sie keine Herrschaft über die Entwicklung des Sortiments haben, und daß das Sortiment in Deutschland sich in ungesunder Weise ent-

wickelt, da, wie ich mir gelegentlich zu bemerken gestattete, die Herren Sortimenter wie Pilze aus der Erde wachsen, sobald ein fruchtbringender Regen niedergeht. Das ist doch eine Tatsache. Sobald der Rabatt fortfällt, die Preise erhöht werden, kommen alsbald wieder so und so viel Sortimenter mehr, die das fruktifizieren. Wir können statistisch nachweisen, wie schnell sich die Sortimenter vermehren. Hier liegt zweifellos ein Übelstand. Ich habe von sehr namhaften Buchhändlern die Erklärung bekommen, daß besonders der wissenschaftliche Buchhandel mit einem verhältnismäßig nicht sehr großen Bruchteil des Sortiments sich behelfen könnte, ich will sagen, mit 1500 Sortimentern arbeiten könnte. Das sind doch Dinge, die man erwägen muß. Sie sind die Leiter der ganzen Organisation, Sie haben das beste Urteil darüber, was angesichts der gegebenen Verhältnisse möglich ist. Wenn nun Wünsche von unserer Seite geäußert werden, müssen Sie ihnen nicht gleich damit begegnen, zu sagen: darüber läßt sich nicht reden, das führt zur vollständigen Vernichtung des Sortiments u. s. w. Es wird sich fragen, was aus derartigen Vorschlägen, was aus diesem Bukett herausgenommen werden kann, was brauchbar ist, was modifiziert werden kann. Darüber wollen wir doch miteinander reden. Daher glaube ich allerdings, daß es sehr fruchtbar sein wird, wenn man dem Vorschlage des Kollegen Binding gemäß die einzelnen Dinge nacheinander durchgeht; wenn man z. B. zunächst den ersten Punkt, den Herr Professor Bücher berührt hat: wie soll es mit den Bibliotheken werden? erwägt. Sie haben schon gehört, daß Herr Bibliotheksdirektor Schwenke gesagt hat, die Bibliotheken haben ihre selbständigen Interessen. Das ist ganz zweifellos, bei aller Solidarität der Interessen, die zwischen Bibliotheken und Gelehrtenkreisen überhaupt bestehen, haben doch die Bibliotheken ihre selbständigen Aufgaben; außerdem bedürfen sie der Rückendeckung durch ihre Regierungen. Über die Bibliotheken können auch die Herren Vertreter des Buchhandels nicht zur Tagesordnung übergehen, das würde taktisch gewiß sehr verfehlt sein. Wir wollen doch nicht den Krieg permanent machen, sondern den Frieden suchen. Daher ist es sehr praktisch und verständig, zunächst darüber zu sprechen: was läßt sich bezüglich der Bibliotheken machen? Ist der gehörte Vorschlag diskutabel? Kann an ihm irgend etwas abgebrochen werden? Dann können wir über die Frage des Rabatts diskutieren. Der Akademische Schutzverein hat

mit den Herren in Leipzig, dem hiesigen Ortsverein, seinerzeit Friedensverhandlungen gepflogen und auch eine Rabattstaffel in Vorschlag gebracht. Die Herren haben es damals nicht für angemessen erachtet, auf denselben überhaupt zu antworten; also da haben Sie eine Erklärung, ganz gleich, ob sie formal eine solche des Schutzvereins war oder nicht. Wir sehen uns alle als Vertrauensmänner an, das ist meines Erachtens der richtige Standpunkt. Sie sind die Vertrauensmänner des großen deutschen Buchhandels, wir die Vertrauensmänner der Gelehrtenkreise. Nun wollen wir doch über die Sache unsere Gedanken austauschen und die Kriegswaffe begraben, und so auch bei den übrigen Punkten. Da ist vielleicht das eine oder das andere, wovon bei näherer Betrachtung die Versammlung sagen wird: das können wir nicht annehmen, das muß fallen gelassen werden, und dergleichen.

Vorsitzender: Ich bin gewiß der Ansicht, daß wir die Positionen einzeln durchgehen müssen; ich habe nur Bedenken bezüglich der Reihenfolge, nämlich ob wir bei dem Bibliothekrabatt beginnen sollen, und zwar aus folgendem Grunde. Würden wir zur Erhöhung des Kundenrabatts kommen, so wäre es möglich, namentlich wenn eine Staffelform eingeführt werden sollte, daß es einer Sonderbestimmung für die Bibliotheken nicht mehr bedarf, denn den Bibliothen, deren Bezug in die Tausende geht, würde ausreichend entgegengekommen, wenn ein Staffeltarif eingeführt würde, sie würden dann einen anderen Rabatt als andere private Käufer wohl nicht beanspruchen. Deshalb glaube ich, wäre es richtiger, die Frage des Staffelrabatts zunächst zu behandeln. Was die Frage der Staffelung betrifft, so hat eine solche früher ortsweise bestanden. Wenn der Bücherbezug beim Jahresschlusse eine gewisse Höhe ergab, so wurde, wie in sonstigen kaufmännischen Geschäften, ein Skonto gegeben, und es würde für die Zukunft auf die Bemessung der Höhe dieses Skontos ankommen. Wenn nun dem, der am Schlusse des Jahres oder Halbjahres einen höheren Betrag seiner Bücherrechnung hat, ein erhöhtes Skonto gewährt wird, dann scheidet die Rabattfrage für alle aus, die unter diesem Betrag bleiben, und es bleibt der Nettopreis für das einzelne Buch unberührt. Es wird am Ende des Jahres sich ergeben, welches Skonto jemand mit Rücksicht darauf, daß er einen großen Bezug gehabt hat, erhält. Würde man zu einer derartigen Regelung kommen, so würden für die

Bibliotheken keine Schwierigkeiten fernerhin bestehen. Es wäre also vielleicht praktisch, die Frage des Staffelkontos zuerst zur Debatte zu stellen.

Verlagsbuchhändler Dr. Ruprecht-Göttingen: Meine Herren! Der Staffelrabatt für den gewöhnlichen Kundenverkehr — von den Bibliotheken will ich vorläufig absehen — ist dem Börsenverein vollständig unannehmbar. Einmal ist ein Staffelrabatt im gewöhnlichen Kleinverkehr überhaupt nicht üblich. Man hat wohl eine Rabattstaffel im Großhandel: wenn ich von einer Papierfabrik einen größeren Bedarf beziehe, dann habe ich Vozugspreise; aber wenn ich in irgendeinem Detailgeschäft, in Göttingen oder anderswo, Sachen kaufe, etwa so und so viel Anzüge im Jahre, so fällt es dem Geschäftsmann nicht ein, nur darum einen höheren Rabatt zu geben; Ausnahmen mögen hier und da vorkommen, aber Regel ist es nicht. Tatsächlich hat der Buchhändler auch fast dieselbe Arbeit, wenn er im Laufe des Jahres einem Abnehmer allmählich so und so viel Bücher liefert, wie wenn er die Bücher an Verschiedene verkauft. Er hat aber sehr wohl Gelegenheit, einem großen Kunden durch Entgegenkommen in anderer Weise behülflich zu sein, und ich glaube, in der Richtung haben wenige über mangelndes Entgegenkommen zu klagen. Was den Börsenverein aber grundsätzlich diesen Staffelrabatt im Verkehr mit den Kunden ablehnen läßt, ist, daß wir jede Möglichkeit der Kontrolle nachher verlieren. Wir haben nicht das Recht, in die Bücher des Sortimenters hineinzusehen, wir sind deshalb nicht in der Lage, den Sortimenter zu kontrollieren, wenn er sagt, dieser große Kunde kauft für so und so viel und erhält deshalb den Rabatt. Es gibt natürlich, wie in jedem Berufe so auch bei uns, räudige Schafe, denen gegenüber würden uns die Hände gebunden sein und der Schleuderei wäre wieder Tür und Tor geöffnet.

Bibliotheksdirektor Dr. Schwenke-Berlin: Ich möchte nur sagen, daß der Staffeltarif für den Kleinverkehr nicht so unerhört ist; er ist doch praktisch durchgeführt in dem bekannten Rabattmarkensystem, nur daß der Händler da nie kontrollieren kann, ob alle Marken von derselben Person genommen worden sind, die schließlich einen größeren Betrag von Marken vorzeigt. Hier bei dem Buchhandel würde es sich darum handeln, daß für einen bestimmten Kunden, mag er bar bezahlen oder vierteljährlich oder sonstwie, ein Konto

geführt wird, und am Ende des Jahres, wenn sein Konto soviel beträgt, ihm der Rabattbetrag dann gutgeschrieben wird; so fasse ich wenigstens den Vorschlag auf. Dieses System würde für den Buchhändler den großen Vorteil haben, daß er einen bestimmten Kundenkreis an sich ziehen kann. In Berlin ist es vielfach so, daß man ein Buch in der Buchhandlung kauft, an der man gerade vorüberkommt. Viele Bücherkäufer haben da keinen ständigen Buchhändler; wenn man aber weiß, daß man bei einem bestimmten Gesamtbetrag einen kleinen Vorteil hat, so geht man eben zu einem und demselben Buchhändler und bestellt da das Buch, oder man schreibt eine Zweipfennigkarte. Ich meine, das würde sehr wertvoll sein für die Stärkung des Sortiments. Der Staffeltarif würde auch die Möglichkeit bieten, den Kundenrabatt und den Bibliothekrabatt auf eine bestimmte gleichmäßige Grundlage zu stellen, und daran würde uns sehr viel liegen.

Universitätsprofessor Geheimer Rat Dr. Friedberg-Leipzig. Ich möchte meiner Genugtuung Ausdruck geben darüber, daß Herr Dr. Ruprecht pure anerkennt, daß Bücher eine Ware sind, indem er sie mit Kleidungsstücken vollständig auf eine gleiche Linie gestellt und aus den bei deren Verkauf üblichen Gebräuchen Analogschlüsse gezogen hat. Ich kann sodann nicht verhehlen, daß die ganze Debatte eine sehr eigentümliche Situation ergibt. Herr Brockhaus hat zuerst gesagt, es käme auf die einzelnen nicht an, dann hat er aber wiederum provoziert, daß jeder einzelne seine Meinung mitteilt. Auf besonderes Verlangen und Wunsch hat Herr Dr. Bücher gewisse Propositionen gemacht; diese Propositionen sind auf eine reine Negation seitens der Herren Buchhändler gestoßen. Nun sind wir doch hier, um Frieden zu schließen; jeder Friede muß aber ein Kompromiß sein, von beiden Seiten muß etwas aufgegeben werden; und nun kommen Sie doch auch endlich einmal und sagen Sie, was Sie Positives bieten wollen. Sie haben bis jetzt, wenn wir Ihnen etwas vorgeschlagen haben, regelmäßig gesagt: davon kann keine Rede sein. Aber Sie hüllen sich in das tiefste Geheimnis über das, was Sie zu bieten imstande sind. Dazu sind wir doch nicht gekommen, um von uns aus Propositionen zu machen und von Ihnen zu hören: das ist eine Zertrümmerung des Buchhandels, das lehnen wir pure ab. Sie sagen: der Staffeltarif bietet keine Möglichkeit einer Kontrolle; aber

eine ſolche Kontrolle haben Sie jetzt auch nicht. Ob der Sortimenter, wenn ich ein Buch von ihm kaufen will, ein neues Buch nimmt, es aufſchneidet und mir dann als antiquariſch verkauft, das können Sie auch jetzt nicht kontrollieren; dieſe Kontrolle exiſtiert überhaupt nicht, und ich kann aus eigner Erfahrung mitteilen, daß das Geſchäft in dieſer Weiſe gemacht wird. Alſo ich möchte nun endlich einmal an die Herren Buchhändler die Bitte richten: ſagen Sie uns, was Sie bezüglich des Rabatts vorzuſchlagen in der Lage ſind.

Verlagsbuchhändler Kommerzienrat Engelhorn-Stuttgart. Meine Herren! Die Rabattfrage hängt aufs allerengſte mit der Anſicht zuſammen, die man über den Wert und Unwert des Sortimentsbuchhandels hat, und da möchte ich mit wenigen Worten auf eine Äußerung des Herrn Geheimen Rats Wach zurückkommen. Er ſagt, wir Buchhändler hätten gar keine Herrſchaft über die Entwicklung des Sortiments, und die Sortimenter ſchöſſen wie Pilze aus der Erde, es gebe deren viel zu viel, wiſſenſchaftliche Verleger hätten ihm geſagt, daß ſie mit 15 % der vorhandenen Sortimenter reichlich auskommen könnten. Wenn ich darauf eingehe, ſo muß ich vielleicht manches in Berlin Geſagte wiederholen, aber es gehört doch zur Sache. Wir haben wirklich keine Macht, die Neubildung von Sortimentsbuchhandlungen zu verhindern, weil infolge der Gewerbefreiheit jeder ſich als Sortimenter etablieren kann, aber die Bedürfniſſe des Verlags ſind in dieſer Richtung auch ganz verſchieden; es gibt Verleger, für die es gar nicht genug Sortimentshandlungen geben kann, das ſind die Verleger populärer und billiger Artikel; dieſe begrüßen es ſehr, wenn ſie recht viele Abſatzkanäle haben. Schon aus dieſem Grunde würde eine Eindämmung der Neuentſtehung von Sortimentsbuchhandlungen nicht wohl tunlich, ja nicht einmal erwünſcht ſein. Dagegen wird Selbſthülfe doch inſofern geübt, als der Verleger wiſſenſchaftlicher Literatur, der kein Intereſſe daran hat, mit ſehr vielen Sortimentern zu verkehren, eine Ausleſe trifft und dabei ſich durchſchnittlich wohl auf die Zahl 1500 beſchränkt. Es würde alſo damit nicht viel geändert, wenn man die Neuentſtehung kleiner Sortimentsbuchhandlungen unterbinden wollte; man würde dadurch aber verhindern, daß nach dem Prinzip des „Überlebens des Paſſendſten“ dem Buchhandel neues Blut zugeführt würde. Dieſe kleinen Sortimentsbuchhandlungen können ſich ja ſpäter zu großen Handlungen entwickeln, und

wenn man in rückschrittlicher Weise und entgegen den Grundsätzen der Gewerbefreiheit die Bildung solcher kleinen Betriebe verhindern wollte, so würde man wahrscheinlich dem Buchhandel mehr schaden als nützen; eine Versumpfung oder Verknöcherung wäre die Folge. Wir halten das Sortiment, das muß ich immer wieder betonen, für so unendlich wichtig nicht nur für den Buchhandel, sondern für die ganze Kultur unseres Volkes, daß wir alles, was diesem Sortiment schädlich ist, hintanhalten müssen. Aus diesem Grunde können wir uns auch nicht entschließen, in der Frage des Rabatts an das Publikum einen Schritt entgegenzukommen und können auch keinen Staffeltarif annehmen. Seit fünfundzwanzig Jahren haben wir mit allen uns zu Gebote stehenden Mitteln und unter großen Schwierigkeiten erkämpft, was wir jetzt erreicht haben; nun kommt man und mutet uns zu, wir sollen das, was wir für durchaus gut und segensreich halten, wieder abschaffen. Und wenn man die Werte abwägt, die sich da gegenüberstehen: auf der einen Seite das Gedeihen des Sortiments, auf der anderen Seite der geringe Vorteil, den die einzelnen Bücherkäufer durch den höheren Rabatt hätten, so ist es für mich ganz zweifellos, daß das viel, viel wichtigere Interesse auf unserer Seite ist, auf seiten des Sortiments, und daß dem gegenüber der Wegfall des Rabatts für das Publikum federleicht in die Wagschale fällt. Ich habe vielfach Gelegenheit genommen, mit Männern der Wissenschaft und mit Geschäftsleuten über die Sache zu sprechen, und fast immer ist mir die Ansicht entgegengetreten: man hält es für übertrieben, für aufgebauscht, wenn man in dieser Rabattverweigerung von unserer Seite ein so großes Übel sehen will, wie es von seiten des Akademischen Schutzvereins geschieht. Ich versichere Ihnen, ich habe mir redlich Mühe gegeben, mich auf einen möglichst objektiven Standpunkt zu stellen und die Meinung nicht nur unserer Partei, sondern auch der Gegenpartei, natürlich soweit sie nicht durch den Akademischen Schutzverein in ihrer Ansicht schon festgelegt ist, zu erforschen, und ich habe überall gefunden, daß man der Sache nicht die Bedeutung beilegt, die der Akademische Schutzverein ihr beimißt. Sie, meine Herren, haben wiederholt von der Summe von 6 Millionen gesprochen, die nach einer Äußerung des Herrn Brockhaus der Rabatt ausmachen soll; aber das ist eine Zahl, die auf ziemlich unsicherer Grundlage ruht; darauf können wir nicht fußen. Die Summe ist

zweifellos in Wirklichkeit viel geringer, Sie sollten uns in der Frage des Kundenrabatts entschieden entgegenkommen, dann würden wir wohl in der Frage des Rabatts an die Bibliotheken auch ein Entgegenkommen zeigen können.

Hofbuchhändler Siegismund-Berlin: Herr Kommerzienrat Engelhorn hat im allgemeinen das gesagt, was ich auszuführen gedachte. Ich kann mich infolgedessen kurz fassen und möchte nur Herrn Geheimerrat Bücher doch folgendes erwidern. Herr Geheimerrat Bücher hat die Forderungen, die er an den Buchhandel in der Rabattfrage stellt, in zwei Abteilungen zerlegt, eine, die den Bibliothekenrabatt betrifft, und die andere, die den Rabatt für Kunden betrifft. Wir haben aus der Diskussion den Teil, der den Bibliothekenrabatt betrifft, bis jetzt ausgeschaltet und beschäftigen uns jetzt mit der Kundenrabattfrage. Diese aber ist ja, wie Sie alle wissen, nun seit zwei Jahren in einer Weise geregelt, daß die beteiligten Sortimenter zufrieden sind. (Heiterkeit bei den Gelehrten.) Freilich hat die Neuregelung der Rabattfrage nicht die Zufriedenheit der Herren, die hier oben sitzen, gefunden, aber sonst ist man in allen Kreisen mit dieser einverstanden. (Sehr richtig! Oho!) Ich habe keine Beschwerden über die neuen Verkaufsbestimmungen im Verkehr mit dem Publikum gehört, außer denjenigen, die die Herren Geheimerrat Bücher und Geheimer Rat Wach in Berlin vorgebracht haben, und die auch hier in der dritten Auflage der Denkschrift wieder erwähnt worden sind. Meine Herren, hören Sie draußen in der Provinz, hören Sie in Berlin oder in Leipzig, es wird überall anerkannt, daß der Kundenrabatt von 2% in der Provinz und 5% in Berlin diejenige Basis ist, auf welcher der Buchhandel bestehen kann, und mit welcher die Bücherkäufer zufrieden sind.

Es ist vorhin vom Staffeltarif die Rede gewesen. Meine Herren, gerade die Erfahrung, die man in Österreich mit diesem gemacht hat und noch immer macht, hat doch zur Evidenz erwiesen, daß der Staffeltarif praktisch im großen nur schwer durchführbar ist. Die Österreicher haben gerade mit dem Staffeltarif so außerordentlich große Schwierigkeiten, daß wir in Deutschland uns sehr hüten werden, denselben Weg zu betreten. In der Kundenrabattfrage ist nach unserer aller Überzeugung der Friede, den Herr Geheimer Rat Friedberg zu schließen wünscht, bereits geschlossen, Sortimenter und Bücherkäufer sind zufrieden, und Sie, meine

Herren, werden auch zufrieden werden, wenn Sie nur einen kleinen Teil deſſen anerkennen wollen, was Ihnen hier von Fachleuten immer und immer wieder erklärt wird.

Buchhändler Sellier-München: Ich möchte ganz kurz auf die Frage des Staffeltarifs zurückkommen. Ich beſtätige vor allem für die Stadt und das Land, wo ich lebe, München und Bayern, das was Herr Engelhorn und Herr Siegismund geſagt haben, obgleich wir nicht einmal 2% Skonto mehr haben, ſondern überhaupt keinen Rabatt; wir haben dieſen ganz abgeſchafft, weil es uns zu kleinlich erſchien, bei einem Kauf von 3 ℳ 5 ₰, bei 10 ℳ 20 ₰ abzuziehen, und wir ſind froh, daß wir es getan haben. Wir ſind ſelbſt überraſcht, wie das Publikum gar nichts dabei gefunden, ſondern uns vollſtändig recht gegeben hat. Ich habe, noch ehe wir den Rabatt abſchafften, mit einem hochangeſehenen Rechtsanwalt in München über die Angelegenheit geſprochen; dieſer fragte mich in bajuvariſch draſtiſcher Weiſe: warum ſind die Buchhändler ſolche Eſel, uns immer ſolche kleine Geſchenke zu machen, die wir gar nicht verlangen? (Sehr richtig!)

Was nun den Staffeltarif betrifft, ſo werden die Herren Nationalökonomen doch zugeben, daß es für jeden Geſchäftsmann das Wünſchenswerteſte iſt, daß möglichſt bar bezahlt wird. Wenn ein Skonto noch gegeben werden könnte, ſo wäre das doch in erſter Linie für Barzahlung am Platze. Dieſer Staffeltarif aber iſt die reine Prämie für langes Pumpen — geſtatten Sie dieſen Ausdruck —, denn bei dem Staffeltarif kommt derjenige ſchlechter weg, der gewöhnt iſt, ordentlich bar zu bezahlen. Wie ſoll es eine Sortimentsbuchhandlung aber machen, um auch den Barzahlern gerecht zu werden? Soll ſie jeden einzelnen der Hunderte von Kunden, die täglich oder wöchentlich ins Geſchäft kommen, notieren und eine Liſte über jeden einzelnen führen, ob der die hundert Mark im Jahr erreicht oder nicht? Das iſt ein Ding der Unmöglichkeit. Alſo nur die Kunden kämen in Betracht, die nicht bar bezahlen, ſondern die Jahresrechnung haben oder noch längeren Kredit in Anſpruch nehmen. Das wollen wir aber doch möglichſt verhindern, wir wollen doch möglichſt bar verkaufen oder die Rechnungen in möglichſt kurzer Friſt reguliert wiſſen. Dieſer Staffeltarif iſt eine Prämiierung des Nichtbarbezahlens, und dem müſſen wir mit aller Kraft entgegentreten. Aber abgeſehen davon bin auch ich, wie ſchon Herr Dr. Ruprecht und die anderen Herren ausgeführt haben,

der Meinung, daß für uns Sortimenter dieser Rückschritt überhaupt gänzlich unannehmbar ist.

Erster Vorsteher des Börsenvereins, Verlagsbuchhändler Albert Brockhaus-Leipzig: Herr Geheimer Rat Friedberg hat es besonders deutlich ausgesprochen, daß es notwendig sei, daß der Buchhandel mit seinen Vorschlägen hervortrete in bezug auf die Rabattfrage, a) Rabatt an das Publikum, b) Rabatt an die Bibliotheken. Er befindet sich da insofern etwas im Irrtum, als er als nicht vorhanden annimmt, was wir in mehrjährigen langen Verhandlungen im Börsenverein bereits festgestellt haben. Diese Vorschläge des Börsenvereins sind angenommen worden von sämtlichen Kreis- und Ortsvereinen, liegen gedruckt vor, sind abgedruckt in dem Bücherschen Buch. Darin ist der entscheidende § 3, daß sämtliche Bibliotheken und Behörden u. s. w. 5 % Rabatt bekommen dürfen, und dem gegenüber das Publikum 2 %; ich sehe jetzt von den Separatverhältnissen von Berlin und Leipzig ab. Das ist der Vorschlag des Buchhandels, und der Vorschlag des Buchhandels enthält gleichzeitig die Gewährung einer der in Berlin am meisten betonten Forderungen der Herren Bibliothekare, nämlich die Gewährung eines Einheitsrabatts. Wenn dieser § 3 die Billigung sämtlicher Bibliotheken fände, nun, meine Herren, dann wären wir einig über den Einheitssatz und über die Höhe desselben.

Ein zweiter Vorschlag liegt vor in dem Werk von Professor Bücher. Er ist nicht so leicht zu quantifizieren, denn an der einen Stelle spricht er sich so aus, als wenn er denselben Rabatt für die Bibliotheken verlangte, wie ihn leider Gottes eine Anzahl deutscher Antiquariate und auch andere Exporthandlungen nach Amerika gewähren, das wären 20 bis 25 %. An anderen Stellen wieder spricht er nur davon, daß es notwendig sei, daß die Bibliotheken einen höheren Rabatt bekommen. Heute liegt sein präziser Vorschlag vor: erstens Einheitsrabatt, zweitens 10 % Rabatt, die nach seiner Ansicht möglich sind. Das sind also zwei Anträge. Das Wichtigste fehlt uns aber noch. Wir wissen ja noch gar nicht, was die Herren Bibliothekare für sich als erwünscht betrachten; weder in Berlin haben sie das gesagt, noch bisher in Leipzig, und ich habe schon zweimal gebeten und bitte nun ein drittes Mal, daß die Herren die Güte haben, sich in klarer Form auszusprechen, was sie verlangen, respektive welchen Rabatt sie für richtig halten.

Sie können mir erwidern, das müßte ich längst wissen, ich sei Verkäufer, hätte deshalb den Preis meiner Ware selbst festzustellen. Gewiß; aber auf der anderen Seite sind so widerspruchsvolle Nachrichten zu uns gekommen, daß wir nicht wissen, ob wir nicht sehr unklug handeln würden, mit einem kleinen Entgegenkommen den Herren Bibliothekaren entgegenzutreten, während sie ganz große Summen erwarten. Vielleicht aber werden wir sehr klug tun, bisher gewartet zu haben, weil sie uns vielleicht mit einer den Verhältnissen angemessenen kleinen Forderung kommen, und wir sie vielleicht noch übertrumpfen können, indem wir sagen: wir sind sogar bereit noch etwas weiter zu gehen. (Heiterkeit.)

Im Privatgespräch sind mir solche Äußerungen gemacht worden, daß ich annehmen darf, daß die Herren sich mit ihren Ansprüchen nicht wesentlich über der Basis der 5% und jedenfalls nicht über der Basis der 10% bewegen; ich weiß aber nicht, ob das richtig ist, denn andererseits ist mir auch im Privatgespräch gesagt worden, daß der Verein der Bibliothekare einen nicht veröffentlichten Beschluß gefaßt habe, der im wesentlichen darauf hinausgehe, daß man als endgültiges Ziel die volle Gewährung des Nettopreises an die öffentlichen Bibliotheken wünschen müsse! Ich weiß nicht, ob das wahr ist, und das ist der Grund, weshalb ich es hier vorbringe, als die einzige Möglichkeit zu erfahren, ob an diesem Gerücht etwas Wahres ist, daß die Herren, eigentlich ganz entsprechend der Arzneivorschrift des Herrn Geheimerrat Bücher, schließlich den Nettopreis verlangen. Deshalb bitte ich sich darüber auszusprechen, wie weit Ihre Forderungen gehen. Und Herr Geheimer Rat Friedberg gestatte mir hinzuzufügen, daß, wenn das Buch Ware ist, und wenn wir im Begriff sind einen Kaufvertrag vielleicht sogar für längere Zeit abzuschließen, daß wir dann berechtigt sind, von der Gegenseite zu wissen, wie hoch sie denn diese absolut notwendige und einmal wieder herzustellende Freundschaft mit dem Buchhandel bewertet, wie hoch sie die Rücksichtnahme auf die engen Stiefeln, in denen sich der Sortimentsbuchhandel nun einmal befindet, taxiert, und zwar ziffernmäßig. Wir werden dann drei Vorschläge haben: das eine sind die 5% des gewöhnlichen Behörden- und Bibliotheks-Rabatts mit den bekannten vorübergehenden Ausnahmebestimmungen, der zweite Vorschlag ist der Bücherſche Einheitsrabatt von 10%, und der dritte Vorschlag wäre der von seiten der Bibliothekare

zu machende. Was erwartet also der Verein der Bibliothekare, der, um darüber zu sprechen, genügend orientiert ist und eine ausgezeichnete Spezialkenntnis im Buchhandel besitzt? —

Nun gestatte ich mir noch, die Herren Geheimer Rat Wach und Geheimer Rat Binding, der leider weggegangen ist, auf einen „tatsächlichen Irrtum" aufmerksam zu machen. Ich besitze nicht den Doktortitel; das möchte ich einmal aussprechen, da die Herren die Güte haben, mich fortgesetzt „Dr." zu titulieren.

Verlagsbuchhändler Springer-Berlin: Meine Herren! Ich habe nicht die Hoffnung, daß das, was wir Ihnen anbieten werden, Ihre Erwartungen übertreffen wird, bereite Sie aber darauf vor, daß das, was wir Ihnen bieten werden, das Äußerste ist, was wir Ihnen bieten können.

Es tut mir leid, daß wir schon so in der Spezialdebatte, wenn ich so sagen darf, begriffen sind. Ich hätte den Wunsch gehabt, daß hier die Frage noch einmal gründlich erörtert worden wäre, die bestimmend und entscheidend für alles Weitere sein muß, nämlich die Frage: Ist Wert zu legen auf ein gutes leistungsfähiges Sortiment? Ich will Ihnen erzählen, was ein Teil von Ihnen ja weiß, daß ich bis vor einigen Jahren auch zu denen gehört habe, die gesagt haben: ein leistungsfähiges Sortiment wäre sehr wünschenswert, aber wir können es doch nicht lebensfähig erhalten, aus ähnlichen Gründen, wie Herr Geheimer Rat Wach sie dargelegt hat. — Herr Geheimerrat Bücher hat einen Ausspruch von mir auch in seinem Buch zitiert: ein freies Gewerbe, betrieben von 6000 zum Teil von der Hand in den Mund lebenden Persönlichkeiten, läßt sich nicht durch Bestimmungen seiner Konkurrenten — so habe ich mich, glaube ich, damals ausgedrückt — beherrschen. Ich habe das gesagt, ich bin aber immer davon überzeugt gewesen, daß es im Interesse des Buchhandels wie auch der Wissenschaft wünschenswert wäre, ein derartiges Sortiment zu erhalten. Ich habe aber geglaubt, wir können es nicht, es existiere kein Mittel, die Sortimenter zu zwingen, dasjenige, was im allgemeinen Interesse und in ihrem eigensten Interesse notwendig wäre, zu tun, nämlich die Verpflichtung einzugehen und zu halten, unter dem Ladenpreis nicht zu verkaufen. Ich habe nun, und ich gestehe es, zu meiner großen Überraschung, mich überzeugen müssen, daß in der Tat der Börsenverein den ernsten Willen und auch die Macht hat, die Sortimentsbuchhändler zu zwingen, die von ihnen einge-

gangenen Verpflichtungen zu halten, und in dem Augenblick bin ich zu meinen Kollegen, von denen ich weit abstand, zurückgekehrt und habe gesagt: der Versuch muß gemacht werden, uns ein leistungs- und existenzfähiges Sortiment, das in erster Reihe den Wissenschaftern, dann aber auch dem Verlagsbuchhandel unentbehrlich ist, zu erhalten. (Bravo! bei den Buchhändlern.)

Herr Baudirektor von Bach hat vorhin sehr gütig an uns als Sachverständige appelliert. Meine Herren! Diese Sachverständigkeit nehmen wir in vollem Maße für uns in Anspruch, wir bitten dann aber auch, dieser unserer Sachverständigkeit Vertrauen entgegen zu bringen. Wir Buchhändler, die wir hier sind, in der Mehrzahl Verleger, wir hätten keine Veranlassung, den Sortimentsbuchhandel zu unterstützen, wenn wir nicht davon überzeugt wären, daß das Sortiment notwendig ist für den Vertrieb der wissenschaftlichen Literatur. Nichts anderes könnte uns hierzu veranlassen. Wir sind Geschäftsleute und handeln auch in dieser Frage lediglich als solche. Nicht etwa um uns um die ideale Seite unseres Gewerbes irgendwelche Verdienste zu erwerben, sondern einfach als kühle Geschäftsleute versuchen wir, das Sortiment, das uns notwendig ist, zu erhalten, und wir sind auf Grund eingehender Erwägungen, auf Grund eines absolut zuverlässigen Materials dahinter gekommen, daß der Sortimenter bei Gewährung eines durchschnittlichen Kundenrabatts von 10 % in der Tat nicht existieren kann. Er kann deshalb nicht davon existieren, weil — Herr Geheimerrat Bücher führt das mit vollem Recht an — sein Umsatz zu klein ist; der Umsatz wird ihm beschränkt zum Teil durch jene Zwergbetriebe, die wir aber angesichts der bestehenden Gewerbefreiheit und bei den verschiedenen Bedürfnissen der einzelnen Verleger nicht ausrotten können.

Also, meine Herren, dasjenige, was Ihnen von uns angeboten werden wird, das können Sie als das Äußerste betrachten, was wir Ihnen anbieten können, und ich bitte wirklich, unserer Sachverständigkeit in dieser Beziehung zu vertrauen. Was nützt es, wenn Sie über das, was wir Ihnen bieten, hinaus Forderungen stellen, der Friede, den wir alle wünschen, an dem wir, gerade wir Verleger, doch ein ganz besonderes Interesse haben, der wird dann in weite, weite Ferne gerückt. Begnügen Sie sich also mit dem, was Ihnen von Herrn Brockhaus in unserem Namen heute angeboten werden wird.

Studiendirektor Professor Dr. Schumacher-Köln: Meine sehr geehrten Herren! Ich habe nicht den Inhalt der Berliner Verhandlungen kennen gelernt, auch nicht die Möglichkeit gehabt, mich für die heutige Konferenz vorzubereiten; ich muß mir daher in der allgemeinen Diskussion eine gewisse Beschränkung auferlegen und werde mich in der Hauptsache begnügen, aus meinen praktischen Erfahrungen heraus in die Diskussion einzugreifen. Ich habe aber infolge besonderer Umstände die Möglichkeit gehabt, praktisch eine ganze Reihe von Mißständen im Buchhandel genauer kennen zu lernen als andere. Mir ist vor drei Jahren die Aufgabe übertragen worden, eine neue Hochschulbibliothek ins Leben zu rufen. Bei der Lösung dieser Aufgabe bin ich natürlich davon ausgegangen, einerseits, daß unsere neue Kölner Hochschule eben als Hochschule, auch von den Buchhändlern, behandelt werden müsse, und andererseits, daß wir als Hochschule des Handels besondere Veranlassung haben, darauf zu dringen, daß uns gegenüber jener allgemeine Grundsatz des Handels zur Anwendung komme, daß derjenige, der für 10000 ℳ bezieht, anders behandelt wird als der, der für 100 oder 200 ℳ kauft. Ich stehe nun, und das möchte ich zunächst Herrn Springer erwidern, auf dem Standpunkt, daß es für die Hochschule und für alle akademischen Kreise nicht von Bedeutung ist, ein Sortiment überhaupt zu erhalten, sondern daß es ausschließlich darauf ankommt, ein leistungsfähiges, seinen Aufgaben gewachsenes Sortiment zu haben; und ich habe es als eine der Aufgaben der Handelshochschule betrachtet, mitzuwirken, die Leistungsfähigkeit des Sortiments in Köln möglichst zu entwickeln. Ich muß leider sagen, daß das nicht möglich gewesen ist, und zwar aus zwei Gründen: einmal ist es nicht möglich gewesen, weil diejenigen Sortimenter, welche am tüchtigsten waren und gewillt waren, uns entgegenzukommen, daran gehindert wurden durch die Beschlüsse der Orts- und Kreisvereine, und zweitens ein allgemeiner Grund: es sind zu viele Sortimenter vorhanden; ein fester Kundenkreis, der eine genügende Existenz sichert, kann sich infolgedessen für den Einzelnen nicht bilden. Die Sortimenter etablieren sich vom Gesichtspunkte der Bequemlichkeit des Publikums aus, sie schlagen ihre Läden dort auf, wo möglichst viele Leute vorüberkommen; man kauft die Bücher in der Buchhandlung, die gerade am bequemsten liegt, bald in der einen, bald in der anderen. Die Ankäufe werden vom

einzelnen Käufer verzettelt auf so und so viele Sortimenter. Wenn es gelingt, den einzelnen Kunden in allen seinen Ankäufen zu konzentrieren auf ein Sortimentsgeschäft, so ist damit schon viel erreicht, von vornherein dem neuen Aufkommen kleinerer Sortimenter ein gewisser Riegel vorgeschoben. Wenn heute die Stellung der Sortimenter vielfach eine schwierige ist und noch immer schwieriger wird, so hängt das zweitens damit zusammen, daß die Unkulanz des Buchhändlers — verzeihen Sie den Ausdruck, ich will niemanden persönlich treffen —, die sich meist auf die Berufung auf übergeordnete Organisationen des Buchhandels stützt, den einzelnen Bücherkäufer immer mehr dazu treibt, seine Zeit mit dem Studieren von Antiquariatskatalogen zu verbringen. Auch das erschwert es, den einzelnen Kunden wirksam an ein einzelnes leistungsfähiges Sortimentsgeschäft zu fesseln. Die Konkurrenz des Antiquariats wird vielmehr immer größer gezogen, eine Konkurrenz, von der ich den Eindruck habe, daß die Herren Buchhändler nicht genügend über ihren Umfang orientiert sind. Ich bin daher der Ansicht, daß, wenn ein leistungsfähiges Sortiment entwickelt und den Mißständen der geschilderten Zersplitterung der Kundschaft entgegengewirkt werden soll — und alle akademischen Kreise haben ein Interesse an einem leistungsfähigen Sortiment — der gestaffelte Kundenrabatt ein Mittel dazu ist; denn gerade diejenigen Kreise in einer Stadt, die größere Summen für Bücher ausgeben, werden dadurch fest verknüpft mit solchen Sortimentsbuchhandlungen, die bereits Kenntnis und Erfahrung besitzen, und wenn diese Käuferkreise festgehalten werden und nicht abbröckeln können, so ist der Anreiz zu Neuetablierungen nicht so groß.

Es wurde sodann bereits hervorgehoben, daß der gestaffelte Kundenrabatt auch vom Standpunkt der Bibliotheken aus Bedeutung habe, weil der Forderung eines Bibliothekenrabatts immer das Argument entgegengehalten wird: wenn wir den Bibliothekaren den höheren Rabatt bewilligen, so ist Gefahr vorhanden, daß auch die Einzelkunden ihn beanspruchen. Wenn aber der Kundenrabatt staffelmäßig festgelegt wird, wie es hier beantragt worden ist, so glaube ich, daß damit diese Gefahr, wie schon von Herrn Direktor Schwenke hervorgehoben worden ist, beseitigt wird.

Es ist endlich gesagt worden, ein solcher Staffelrabatt existiere sonst nicht, und Herr Dr. Ruprecht hat zum Vergleich darauf hingewiesen, wenn man bei einem Schneider

mehrere Anzüge machen ließe, werde auch kein Rabatt gegeben. Der Vergleich paßt nicht. Für den Anzug gibt es keinen festgesetzten Ladenpreis, da wird gewissermaßen im ermäßigten Preise ein verschleierter Rabatt gewährt; derjenige, der zehn Anzüge machen läßt, wird kulanter behandelt, indem der Preis für den einzelnen Anzug herabgesetzt wird. Tatsächlich findet man überall im kaufmännischen Leben, daß derjenige, der große Summen für Waren gleicher Art ausgibt, etwas anders behandelt wird als derjenige, der nur kleine Summen dafür verwendet.

Was schließlich das Interesse des Buchhandels am Barverkauf anlangt, so steht dieses dem gestaffelten Kundenrabatt keineswegs entgegen. Es kann eine laufende Rechnung eingeführt werden; am Schlusse des Jahres wird die Rabattsumme gutgeschrieben und im nächsten Jahre verrechnet. Wer mit Fragen der Buchführung vertraut ist, weiß, daß da eine Menge Möglichkeiten vorhanden sind. Das ist keine Schwierigkeit; im Gegenteil, es würde sogar eine derartige Fesselung des einzelnen Kunden an ein Sortimentsgeschäft dahin wirken können, daß die Barzahlung weiter ausgedehnt werden könnte, als das bisher der Fall gewesen.

Das wollte ich zur Frage des gestaffelten Kundenrabatts erwähnen, der für mich auch deshalb von Wichtigkeit ist, weil er in enger Verbindung steht mit der wichtigeren und mich mehr interessierenden Frage des Bibliothekenrabatts.

Universitätsprofessor Geheimer Hofrat Dr. Bücher-Leipzig: Meine Herren! Wir müßten eigentlich auf die allereinfachsten Grundlagen des ökonomischen Denkens zurückgehen, wenn wir die mancherlei Einwände, die uns gemacht worden sind, gegen den Vorschlag des Staffeltarifs widerlegen wollten. Ich muß gestehen, die Herren haben, wenn sie in der Rabattfrage zu Beispielen greifen, immer Unglück. Herr Brockhaus hat seiner Zeit das Beispiel des Bäckers mit den Brötchen erwähnt, und wir wissen, daß an seinem eigenen Wohnorte Leipzig dieser Brötchenrabatt besteht. Herr Ruprecht hat die Anzüge, die man bei dem Schneider machen läßt, zur Widerlegung herangezogen. Ich könnte zur Erwiderung auf die Einrichtung des Kleiderabonnements hinweisen, die jedenfalls in großen Städten sehr entwickelt ist — eine vollkommene Analogie des Rabatts. Zweifellos wird der Abonnent viel billiger bedient als jeder andere. Wenn nun Herr Sellier uns sagte, daß wir das Sortiment ruinieren mit einer der-

artigen Einrichtung, so glaube ich ganz genau das Gegenteil: wir werden das Sortiment heben. Herr Professor Schumacher hat schon hervorgehoben, was Ihre Kollegen, meine Herren Buchhändler, in Wien auch erfahren haben, daß der Rabatt dazu führt, den Konsumenten zu binden an eine bestimmte Buchhandlung, also ihnen das zu schaffen, wonach sie unbedingt streben müssen, eine regelmäßige Kundschaft, nicht eine bloße Laufkundschaft. Die Abschaffung des Rabatts führt dazu, einerseits die feste Kundschaft vollständig zu zersprengen, andererseits gerade dasjenige herbeizuführen, wovon Herr Sellier glaubt, daß es verschwinden würde: das Borgsystem. Mir ist von Leitern von Bibliotheken, die sich nur eines Rabatts von 5% erfreuen, versichert worden, daß sie nun nach Möglichkeit den Kredit ausnutzen. Das wird allgemein die Folge Ihrer Maßnahmen sein, nicht eine Förderung der Barzahlung, sondern ein weiteres Hinausschieben des Kredits, wie er nun einmal existiert.

Wenn Herr Siegismund uns vorgetragen hat, daß kein Mensch unzufrieden sei, ausgenommen wir paar Professoren, so ist es, glaube ich, doch nur ein ganz beschränkter Teil der Konsumenten, mit dem er sich ins Benehmen gesetzt hat. Die große Masse der Konsumenten wird Ihnen ihren Unwillen nicht etwa mitteilen, sondern sie wird ihn betätigen dadurch, daß sie einfach ihre Einkäufe einschränkt, daß sie auf dem Wege des Antiquariats oder auf sonstigen Wegen, die sich bieten, bezieht, wofür ihr das Sortiment verleidet worden ist. Es ist ja ganz zweifellos, daß der Rabatt zum Kaufen anregt, und die beiden Momente, die ich hervorgehoben habe für das Staffelsystem, sind auch in keiner Weise durch die Debatte widerlegt worden, namentlich das Moment, daß der Absatz auf diesem Wege gesteigert werden kann.

Wenn die Herren immer von der Lebensfähigkeit, von der Erhaltung des Sortiments reden, so möchte ich doch eine Frage wiederholen, die ich in Berlin schon an Sie gestellt habe: Herr Grunow hat in seinem bekannten Artikel erklärt, daß die Abschaffung des Kundenrabatts erfolgt sei, um den Buchhändlerrabatt erniedrigen zu können. (Rufe: Falsch! Unsinn!)

Das hat Herr Grunow erklärt, das Wort Unsinn trifft jedenfalls Herrn Grunow.

Meine Herren! Die englischen Buchhändler haben bei Schaffung des net book denselben Weg eingeschlagen, den

Herr Grunow empfohlen hat; sie haben sich gesagt, wenn sie den Ladenpreis herstellen wollen — und das ist doch der Ausgangspunkt auch Ihrer Bestrebungen gewesen, nicht die Zuführung eines größeren Gewinnes an das Sortiment —, wenn Sie den herstellen wollen, so können Sie das nur auf dem Wege, daß Sie dem Sortiment soviel geben als es braucht, um einen rationellen Vertrieb aufrecht zu erhalten, daß Sie aber das Publikum unberührt davon lassen. Hätten Sie Ihre Maßnahmen so getroffen, daß Sie gesagt hätten, alle Bücher, die meinetwegen bis zum 1. Januar 1904 erschienen sind, werden um 10 oder 15% im Ladenpreis heruntergesetzt, und nun schaffen wir allen Rabatt ab, ich bin überzeugt, keine Bibliothek, kein Privater würde etwas gegen Ihre Maßnahmen gehabt haben. Dadurch aber, daß Sie diese sogenannte Wiederherstellung des Ladenpreises auf Kosten des Publikums durchgeführt haben, ist der allgemeine Unwille erregt worden; und geben Sie sich darüber keiner Täuschung hin, der wird nicht schwinden, sondern wird wachsen, wachsen in dem Maße, wie Sie das System weiter ausbauen, und dasselbe weiter auszubauen werden Sie einfach durch Ihre seitherigen Taten gezwungen. Ich habe schon in Berlin gesagt, der konsequenteste unter Ihnen ist Herr Dr. Lehmann.

Nun, meine Herren, bis jetzt ist uns in keiner Weise noch gesagt worden, was Sie bieten können; es wird uns bloß in Aussicht gestellt, daß irgendein Angebot gemacht werden soll. Ich möchte dieses Angebot doch einmal hören. Denn das können Sie nicht erwarten, daß jetzt zunächst ein Entgegenkommen von unserer Seite erfolgen solle. Dem Manne mit zugeknöpften Taschen tut niemand etwas zu Liebe, jedenfalls von uns auch niemand, und Herrn Brockhaus kann ich versichern, da er immer wieder mein Buch in die Debatte gezogen hat — trotz aller Abmahnungen, die von meiner und anderer Seite ergangen sind — meine Opposition gegen die Maßnahmen des Börsenvereins steht denn doch auf viel festerer Grundlage, als daß sie durch das sogenannte statistische Material, das seitens des Buchhandels produziert worden ist, erschüttert werden könnte. Dieses Material ist eben nicht so, daß es irgend etwas beweisen könnte. Meine Überzeugung ist, daß das Sortiment vollkommen in der Lage ist, mit einem Rabatt, wie ihn das englische net book gewährt, zu arbeiten. Es ist mir eine Reihe Briefe mitgeteilt worden von deutschen Handlungen, Sortimentsbuchhandlungen, Anti-

quariaten, Exportbuchhandlungen; in einem derſelben ſind die üblichen 20 %, die die auswärtigen Bibliotheken ſchlankweg erhalten, angeboten mit dem Bemerken: 5 % müſſe man doch mindeſtens haben, denn ſo hoch beliefen ſich die Vertriebsſpeſen des deutſchen Sortiments. Und demgegenüber verketzert man mich, weil ich 12½ % als normale Vertriebsſpeſen bezeichnet habe, nachdem ich mich überzeugt habe, daß ein gut geleitetes, nicht ſehr großes Geſchäft ſolche Vertriebsſpeſen hat und ein anderer mir dieſelben Zahlen vorgelegt hat. Ja, meine Herren, normal ſind überhaupt bloß ſolche Vertriebskoſten, wie ſie die haben, welche unter Benutzung aller kaufmänniſchen Vorteile ihr Geſchäft betreiben. Normale Produktionskoſten hat nicht der kleine Weber an dem Handwebſtuhl; ſolche normale Produktionskoſten hat aber die Weberei, die ausgeſtattet iſt mit vollkommenen Apparaten und mit allen Fortſchritten arbeitet, die die moderne Technik bietet. Setzen Sie das Sortiment in den Stand, in der Weiſe rationell kaufmänniſch zu arbeiten, wie es unſere gegenwärtigen Verhältniſſe ermöglichen, vor allen Dingen in der Weiſe ſich zu ſpezialiſieren, wie es durchaus notwendig iſt. Die Aufrechterhaltung des heutigen deutſchen Univerſalſortiments, das 25000 verſchiedene Verlagsartikel im Jahre vertreiben ſoll, iſt einfach ein Nonſens, ökonomiſch läßt es ſich in keiner Weiſe irgendwie rechtfertigen, und ſolange Sie das aufrecht erhalten, werden Sie das Sortiment immer ſchwächer werden ſehen, und wenn Sie es durch Rabatterhöhungen erhalten wollen, ſo werden die Herren Verleger ſich darauf gefaßt machen müſſen, daß ihre Gewinnquote immer weiter beſchränkt wird, und daß ſie immer größere Prozente an die Sortimenter abgeben müſſen. Das iſt eine Schraube ohne Ende, das wiſſen Sie ſo gut wie ich. Alſo kommen Sie uns nicht mit der Behauptung: Sie brauchen dieſes Syſtem für die Aufrechterhaltung der Lebensfähigkeit des Sortiments. Die beruht nicht darauf; die ganze Lage iſt eine ſo außerordentlich komplizierte, daß ſie von dieſer einen Stelle aus unmöglich kuriert werden kann.

Ich kann natürlich nach dem jetzigen Gange der Debatte kaum hoffen, daß wir in dieſer Frage, wenn ſich die Haltung der Herren vom Buchhandel nicht bedeutend ändern ſollte, zu irgend einem Ergebnis gelangen werden, ich glaube aber den Herren doch noch verſichern zu müſſen, daß die übrigen Vorſchläge, die ich gemacht habe und die ich neben dem Rabatt

für notwendig halte, ebenſowenig wie der Rabatt irgendwie den Beſtand eines ſolid geführten guten Sortiments zu gefährden imſtande ſein werden.

Herrn Springer möchte ich noch ein Wort erwidern. Die Art, wie er die Änderung ſeiner Auffaſſung von den Aufgaben des Börſenvereins motiviert, hat mich in hohem Maße überraſcht. Sie würde ja ſchließlich darauf hinausführen, daß man ſagt: Es iſt alles erlaubt in wirtſchaftlichen Dingen, was man durchſetzen kann; die Rückſichten der Billigkeit gegen die ſonſt bei einem Geſchäft Beteiligten verſchwinden vollſtändig; kann ich einen höheren Gewinn durch allgemeinen Beſchluß durchſetzen, dann nehme ich ihn. Meine Herren, das iſt ein Boden, auf den ich unter keinen Umſtänden treten kann und auf dem wir uns nicht zuſammenfinden können.

Univerſitätsprofeſſor Geheimer Rat Dr. Wach-Leipzig: Ich möchte zunächſt einmal das Stimmungsbild, wie es ſich in mir von unſeren bisherigen Verhandlungen entwickelt hat, veranſchaulichen. Es iſt von ſeiten des Herrn Albert Brockhaus, von dem ich bedauere, daß ich nicht das Recht habe, ihn „Doktor“ nennen zu dürfen in Anbetracht ſeiner Verdienſte um die Wiſſenſchaft, betont worden, der Börſenverein habe die Sache reguliert, habe die Sache feſtgeſtellt: Punktum, Baſta! Wenn ich das annehmen muß, kann ich nur den Schluß ziehen: warum ſitzen wir dann hier? Gehen wir doch nach Hauſe und vertrödeln wir unſere Zeit nicht; wir haben wichtigere Dinge zu tun, jeder an ſeinem Teil.

Des Ferneren haben einige Herren uns auf dem Wege der Suggeſtion die Vorſtellung beizubringen verſucht, daß wir alle ſehr glücklich ſeien bei dem mangelnden Kundenrabatt, alle Welt ſei damit zufrieden, es ſeien nur ſo ein paar verbohrte Leute, die auf den Gedanken gekommen ſind, ſo eine Art Verein zu gründen und Rumor zu machen; im übrigen ſei man zufrieden; wozu der Lärm? Da kann ich nur antworten: das macht mir den Eindruck der Weltfremdheit. Der bajuvariſche Rechtsanwalt, der ſo glücklich und zufrieden iſt, iſt mir als Bücherkäufer noch nicht vorgeſtellt; vielleicht bezieht er keine Bücher; vielleicht beſitzt er ein paar Kommentare, mit denen er weiter lebt; das pflegt ſo bei Herren Rechtsanwälten zu ſein. (Heiterkeit.)

Allein, wir bilden jetzt bereits einen Verein von 1200 Gelehrten, und dieſer Verein wächſt fortwährend. (Zuruf: Na, na!)

Gewiß, Herr Dr. Ruprecht; beruhigen Sie ſich; wir

haben ſchon jetzt wieder die Ankündigung eines neuen Vereins, der begründet wird; wir ſehen der Zukunft keineswegs hoffnungslos entgegen. Im übrigen, wenn die Sache ſich auflöſen ſollte, ſo werde ich ſagen: ja mein Gott, ich habe mich geirrt, ich habe geglaubt, daß unſere wiſſenſchaftliche Welt andere Bedürfniſſe hat, als ſie wirklich hat; ich tröſte mich dabei. Glauben Sie, daß ich Freude und Wohlgefallen am Streit habe? Ich kann Sie verſichern, ich ſtehe auf dem Herbartſchen Standpunkt und habe mit größtem Widerwillen dieſen Streit auf mich genommen und leide auch jetzt unter ihm große Schmerzen, ſoviel gewiß wie mancher andere, der in die Sache verwickelt iſt, oder gar mehr. Alſo dieſe allgemeine Freudigkeit bei dem Mangel eines Kundenrabatts beſteht vielleicht bei denen, die keine Bücher kaufen, oder ein paar Romane, dergleichen kleine Publikationen; vielleicht auch bei ſolchen, die ein beſonderes Intereſſe haben, die moderne Entwicklung des Buchhandels durch übermäßige Preiſe zu unterſtützen; es könnte auch ſolche Käuze geben. In den Gelehrtenkreiſen, denen ich angehöre, gibt es auch peſſimiſtiſche Gemüter, die da ſagen: was ſoll ich um die paar Prozent Rabatt ſtreiten, ich will das gehen laſſen; aber die geben nicht den Ausſchlag. Es gibt auch ſolche, die zu vornehm ſind oder ſich für zu vornehm halten; aber glauben Sie, die Bewegung iſt im Fluß. Sie hat ja auch ihre Wellen ſchon weiter getrieben; ſie haftet nicht bei dem Rabatt; der Rabatt war nur der äußere Anſtoß und trieb uns dahin, unſere Schmerzen laut werden zu laſſen, und die will ich in dem einen Punkte gleich präziſieren. Herr Springer hat uns gefragt: legen Sie Wert auf ein gutes leiſtungsfähiges Sortiment? Jawohl, das tue ich; aber das iſt uns nicht Selbſtzweck. Das gute leiſtungsfähige Sortiment iſt uns nur Mittel zum Zweck. Unſer Zweck iſt, für eine gute wiſſenſchaftliche Literatur den erforderlichen Vertrieb zu finden und zu verhüten, daß nicht die Preiſe unſerer wiſſenſchaftlichen Literatur derart ſteigen, daß wir nicht mehr kauffähig ſind und insbeſondere die junge Welt immer mehr davon Abſtand nimmt, Bücher zu erwerben. Das iſt auch der Hauptgrund meiner Aktion, und der Punkt, wo die Kultur in Frage kommt. Nicht wird die Kultur gehoben dadurch, daß in Inowrazlaw oder ſonſtwo Sortimenter leben und die Verlagsartikel des Herrn Engelhorn oder anderer deutſcher Verleger verbreiten: dadurch wird die Kultur nicht gehoben. Insbeſondere wird

ihrer Verbreitung durch die ſogenannte belletriſtiſche, ſchönwiſſenſchaftliche Literatur durch die Romane nicht gedient. Das geſchieht durch die Wiſſenſchaft. Sie iſt das Mittel, durch welches unſere Nation fortſchreitet, und wer dieſem Mittel ſchädigend entgegentritt, der muß bekämpft werden. Das iſt eine Frage unſerer Exiſtenz; auf dieſem Punkt laſſen wir nicht mit uns handeln. Wenn wir ſehen, daß unſere wiſſenſchaftliche Literatur bei der Entwicklung des Buchhandels leidet, ſo ſage ich, hier muß geändert werden; und das Sortiment iſt nicht gut und leiſtungsfähig, welches durch ſeine Exiſtenzforderungen in dieſem Stück uns ſchädigt. Das iſt der Ausgangspunkt unſerer Beſtrebungen geweſen, als der Schutzverein entſtand.

Was iſt denn ein gutes, leiſtungsfähiges Sortiment? Ein Kollege, der Hiſtoriker von Noorden, kam von Bonn hierher; woher bezog er ſeine Anſichtsſendungen? aus Bonn, weil das gute Leipziger Sortiment ihn ſo ſchlecht bediente, daß er es vorzog, dieſen alten Zuſammenhang zu konſervieren. Ich ſelbſt kann Sie verſichern — und ich glaube nicht zu den ſchlechten Bücherkäufern zu gehören, ich glaube den Herren, die Bücher an mich verkaufen, gute Chancen zu bieten —, ich werde, ſeit ich in Leipzig bin, ſo mangelhaft mit Anſichtsſendungen verſorgt, daß ich keinen Wert mehr auf ſie lege. Ich muß mich anderweit orientieren, von den Anſichtsſendungen habe ich nichts. Alſo was hat es mit dem guten, leiſtungsfähigen Sortiment auf ſich? Jeder Sortimenter liefert mir das Buch, das ich bei ihm beſtelle, jeder, er mag gut oder ſchlecht ſein. Alſo geben Sie ſich nicht Illuſionen über den Wert Ihres Sortiments hin; das Sortiment hat nur einen ſehr beſchränkten Wert in ſeiner jetzigen Entwicklung. Natürlich können wir es nicht entbehren, dabei bleibe auch ich, und auch ich wünſche, daß das Sortiment, das der wiſſenſchaftlichen Literatur dient, ein möglichſt gutes und leiſtungsfähiges ſei. Dazu aber ſcheint der Weg, den Herr Sellier hauptſächlich empfiehlt, der Weg der Barzahlung, ſchlechterdings ungeeignet. Da muß ich wieder den Vorwurf der Weltfremdheit erheben: Glauben Sie, daß ein Gelehrter Bücher mit Barzahlung beziehen kann? Wie ſoll ich das machen? Immer zu dem Buchhändler laufen und das betreffende Buch mir geben laſſen und ſofort bezahlen? Das iſt ganz unmöglich. Wie ſoll ein wiſſenſchaftliches Seminar mit Barzahlung operieren, von unſeren großen Bibliotheken ganz zu ſchweigen?

Jeder Gelehrte wird ein laufendes Konto haben, das muß er haben, und das liegt auch im größten Intereſſe des Sortimenters. Als ich in Heidelberg Student wurde, war ich ſehr frappiert davon, daß ich mich wie in einem paradieſiſchen Lande befand, in dem man kein Geld braucht. Ich war gewöhnt, alles bar zu bezahlen, aber in Heidelberg wollten die Lieferanten kein Geld nehmen; Anlegung eines Konto, das war das erſte und wichtigſte und machte ſich recht angenehm; dann erwuchſen freilich kleine und immer größere Bären, die ſchließlich doch auch bezahlt werden mußten. Ja, meine Herren, wenn ich meine Bücher immer gleich bar bezahlen ſoll, ſo muß ich meinen Einkauf, meinen Konſum ſo einſchränken, daß ich mich beſſer auf die Bibliothek zurückziehe; dazu habe ich keine Zeit, ich muß die Bücher mit einem Laufzettel einfordern, abgeſehen von zufälligen Anſichtsſendungen; ich muß die Zeitſchriften fortlaufend beziehen. Ich habe perſönlich ein Zeitſchriftenkonto von 300—400 ℳ und kann mich da nicht auf Barzahlung einlaſſen; aber weil ich ein laufendes Konto habe, deswegen konſumiere ich ſehr viel, und das wird bei vielen ſo ſein. Es gibt nichts, wodurch Sie den Abſatz eines Sortimenters mehr ſteigern können als durch laufende Rechnung des Kunden. Wenn nun geſagt worden iſt, das Sortiment, das mit Staffelrabatt arbeitet, entziehe ſich Ihrer Kontrolle, was ſoll das heißen? Es ſoll heißen: das gibt ein Schleuderſortiment. Ich meine aber, wenn ich eine laufende Rechnung habe, die auf meinen Namen geht, ſo iſt das ſo leicht oder ebenſo ſchwer zu kontrollieren, wie wenn ich gegen Barzahlung beziehe. Glauben Sie, daß das zu kontrollieren iſt, wenn ich zu dem Buchhändler X oder Y gehe und ihn frage: geben Sie mir die Bücher mit 10%? Wie geſchmatzt gibt er ſie mir. Sie können ein Dutzend Sortimenter in Leipzig auftreiben, die Ihnen 10% Rabatt geben; ſie reißen ſich darum. Alſo, meine Herren, geben Sie doch der Wahrheit die Ehre; von einer effektiven Kontrolle iſt ja gar nicht die Rede, und Sie müßten doch Gott danken, wenn Sie dieſe Schleuderprozeſſe los werden, wenn das endlich aufhört. Bei wohlkonzentriertem Sortiment tüchtiger Sortimenter wird man derartiges nicht nötig haben. Wenn man eine verſtändige Rabattſtaffel ſchafft, ſo werden die Herren zufrieden ſein, und die Konzentration des Konſums auf einzelne große Sortimente iſt gerade das, was wir Wiſſenſchaftler wünſchen müſſen, weil dieſe Leute die wahrhaft leiſtungsfähigen Sortimenter ſein

werden. Die Verallgemeinerung auf 6—7000 Sortimenter, was ſoll die für einen Nutzen haben? Sollen wir bei den Preiſen, die wir für wiſſenſchaftliche Werke zahlen, einen Sortimenter in Pegau erhalten, oder irgendwo dahinten, wo ſich die Wölfe morgens beim Frühſtück begrüßen? Die Sortimenter ſollen wir erhalten? Was hat das für einen Wert für unſere wiſſenſchaftliche Exiſtenz? Gar keinen. Sie müſſen bedenken, daß auch uns das Hemd näher iſt als der Rock, und daß wir für Werte ſtreiten, die für den wiſſenſchaftlichen Arbeiter in erſter Linie in Betracht kommen; etwas anderes können Sie uns nicht zumuten.

Nun wird uns immer der Mund wäſſerig gemacht: die Herren ſagen: wir werden Ihnen etwas bieten, Sie werden ſehen, wir bringen Ihnen etwas, halten Sie ſich bereit, dieſes mit Weihe und Dankbarkeit entgegenzunehmen. (Heiterkeit.) Ich ſehe aber noch immer nichts dergleichen. Kommen Sie nur, bieten Sie nur, dann wollen wir reden. Bis jetzt ſprach jeder davon, wo ihn der Schuh drückt, und ich bin überzeugt, daß unter den anweſenden Herren zahlreiche ſind, die auch davon durchdrungen ſind, daß es eine Maſſe höchſt überflüſſiger Sortimenter in Deutſchland gibt, wie ich davon überzeugt bin, daß es eine große Maſſe ſehr überflüſſiger Skribenten in der wiſſenſchaftlichen Literatur gibt, daß viel zu viel gedruckt wird. Aber wir wollen doch nicht Verſteckens miteinander ſpielen, wir wollen uns offen über die Sache ſelbſt ausſprechen, dann kommen wir vielleicht zu einem günſtigen Reſultat. Sie müſſen unſere Gründe für den Staffelrabatt kennen lernen, und dieſe Gründe müſſen widerlegt werden. Damit allerdings widerlegen Sie ſie nicht, daß Sie ſagen: der Börſenverein hat das feſtgeſtellt. Sie widerlegen ſie auch damit nicht, daß Sie Vergleiche ziehen zwiſchen Hoſen und Büchern und dergleichen; damit können wir die ſachlichen Gegenſätze nicht erledigen; auch damit nicht, daß Sie uns klar machen, wir ſeien eigentlich undankbar, wir müßten glücklich und zufrieden ſein, daß der Kundenrabatt aufgehoben iſt. Wir wollen zur Sache ſprechen, und rücken Sie mit Ihrem geheim gehaltenen Angebot heraus, darüber wollen wir reden, dann werden wir uns ſchon verſtändigen.

Bibliothekdirektor Dr. Schwenke-Berlin: Meine Herren! Wir ſind eigentlich noch bei dem Kundenrabatt; aber es iſt der Wunſch ausgeſprochen worden, daß die Bibliotheken ihre Forderungen betreffs des Rabatts präziſieren möchten, und

damit wenigstens von einer Seite eine Zahl genannt wird, will ich das klipp und klar tun: Die Bibliotheken verlangen nicht schlechter gestellt zu werden als bisher, das heißt, wenn — was im höchsten Grade wünschenswert ist — ein gleichmäßiger Satz für alle Bibliotheken festgesetzt wird, daß dies der Satz ist, der jetzt als Meistbegünstigung gilt, nämlich 10%, und zwar für alle Bezüge inklusive Zeitschriften.

Ein weitergehender Beschluß des Bibliothekarvereins existiert nicht; allerdings, das eine müssen wir als wünschenswert bezeichnen: daß die populären Bibliotheken, die wesentlich hoch rabattierte Literatur beziehen, und zwar in vielen Exemplaren, noch besser gestellt werden.

Buchhändler Seippel-Hamburg: Meine Herren! In diesem Augenblicke bin ich recht froh, ein geborner Hamburger zu sein, ich werde daher wohl nicht in den Verdacht kommen, als ein ganz weltfremder Mensch hier aufzutreten, wenn ich so manches gegen Herrn Geheimen Rat Wach auf dem Herzen habe. Ehe ich aber zu Einzelheiten komme, möchte ich kurz berühren, was hier wiederholt und allgemein ausgesprochen worden ist. Es ist von verschiedenen Rednern betont worden, es gäbe zuviel Sortimenter. Das geben wir gern zu, aber von Herrn Kommerzienrat Engelhorn ist schon darauf hingewiesen worden, wie notwendig es für den Verlagsbuchhandel ist, neben den Sortimentern, die dem Vertrieb der wissenschaftlichen Literatur sich widmen, auch noch andere zu haben, welche sich die Verbreitung der schönwissenschaftlichen und populären Literatur angelegen sein lassen, die doch auch ein Recht auf Dasein besitzt. Und damit zusammenhängend muß man sich das große Publikum denken. Wir haben in Deutschland nicht nur Gelehrten und deren literarischen Ansprüchen zu dienen, sondern wir müssen Ansprüchen der allerverschiedensten Art uns dienstbar machen, und was das Zuviel anbelangt, ja das teilen wir wohl mit allen Berufsarten. Man könnte einfach sagen: es gibt zu viel Menschen in der Welt. Denken Sie z. B. an das Proletariat der Ärzte in Berlin, das ist notorisch, und die Ärztekammer, oder wie die betreffende Behörde in Preußen heißt, würde niemals in der Lage sein, irgend eine praktische Maßregel zu ergreifen, um dem Zuviel der Ärzte in Berlin zu steuern. Ebensowenig ist der Buchhandel in der Lage, durch die Existenz von so und so viel Sortimentsfirmen in Deutschland einen Strich zu machen; das ist einfach ausgeschlossen.

Was ſodann den Begriff eines leiſtungsfähigen Sortiments anbelangt, ſo ſcheint es doch notwendig, daß wir uns den einmal etwas klarer machen. Ich habe in meiner Eigenſchaft als Sortimenter bei den Berliner Verhandlungen den Eindruck empfangen, daß es dort nicht genügend zum Ausdruck gekommen iſt, was eigentlich der Sortimenter bedeutet. Ich muß Sie nun bitten, was ich zu ſagen habe, nicht als Verſuch einer Selbſtglorifizierung oder einer Ausſchmückung des Spezialberufs der Sortimenter zu deuten; daran denke ich nicht, ſondern ich möchte aus meinem Gewiſſen heraus offen und ehrlich zu Ihnen ſprechen. Sie ſehen es wohl meinen grauen Haaren an, daß ich ſchon einige Jahrzehnte mitlaufe im deutſchen Buchhandel, und durch langjährige Erfahrungen eignet man ſich Grundſätze und Anſchauungen an, die durch entgegengeſetzte theoretiſche Ausführungen nicht über den Haufen zu werfen ſind. Ich habe in meiner langen Laufbahn als Buchhändler viel gelernt, viel lernen müſſen; ich will aber nicht ſagen, daß ich nun, weil ich ſechzig Jahre alt bin, aus Prinzip nichts mehr lernen wollte; ich denke vielmehr, wir alle müſſen als tüchtige Männer, jeder in ſeinem Berufe, den Grundſatz vertreten, daß wir überhaupt nicht aufhören dürfen zu lernen. Und daher habe ich die Verhandlungen in Berlin begrüßt; ich habe auch dieſe ſogenannten Friedensverhandlungen begrüßt, und ich würde auch einer derjenigen ſein, die aufrichtig erfreut wären, wenn wir mit einem poſitiven Reſultat hier auseinandergehen könnten.

Was iſt nun ein leiſtungsfähiges Sortiment? Leiſtungsfähig nenne ich doch nicht denjenigen, der dem Publikum, ſei es dem akademiſchen oder dem großen Publikum, einen möglichſt hohen Rabatt gibt, wie es von einem Redner hier behauptet worden iſt. Da ſind doch ganz andere Momente maßgebend! Leiſtungsfähig iſt für mich derjenige Sortimenter, der ſeinem Beruf mit Luſt und Liebe ergeben, durch Intelligenz und treue Arbeit dem Publikum ein Berater zu ſein vermag. — Was den Ladenrabatt betrifft, ſo kann ich ſagen, daß man in unſerer großen Hafenſtadt mit über 800000 Einwohnern und allen nur erdenklichen Berufsarten mit dem heutigen Zuſtand in der Tat ganz zufrieden iſt. Ich habe mich oft mit meinen Kollegen in Hamburg darüber ausgeſprochen, und wir haben alle konſtatieren können, daß wir nicht einen einzigen Kunden verloren haben, weil wir eine Rabattbeſchränkung eingeführt haben. Unſer Publikum in

Hamburg denkt tatsächlich kaufmännisch, und es hat auf die Differenz von 3 % ganz ruhig verzichtet; ich könnte Ihnen Zeugnisse bringen von Leuten, die gesagt haben: Ihr Buchhändler seid gescheit, daß ihr mit dem Rabatt aufgeräumt habt, der euer Geschäft schädigt. Es gibt eben gottlob viele Kaufleute, die ein Urteil besitzen auch über Dinge, die außerhalb ihres speziellen Berufs liegen. Im übrigen braucht man nicht — ohne Spitze gegen Sie, mein verehrter Herr Geheimerrat Bücher, sei es gesagt — Professor und Nationalökonom zu sein, um über buchhändlerische Dinge oder über Fragen eines anderen Berufsstandes ein richtiges Urteil zu besitzen. (Zuruf des Geheimen Hofrats Professor Bücher: Aber auch nicht bloß Buchhändler!)

Nein, aber bis zu einem gewissen Grade glaube ich doch, und ich beziehe mich da auf das, was Herr Springer gesagt hat: Sie sollten uns doch Vertrauen schenken, wenn wir als Fachleute Ihnen sagen: was Sie vorschlagen, ist unmöglich. Sie vertreten doch schließlich nur eine kleinere Welt, gegenüber der größeren Welt des Buchhandels, und der rufen Sie zu: Buchhandel, du bist auf falschem Wege, kehre um, oder du mußt zugrunde gehen! Die Forderungen, Herr Geheimerrat Bücher, die Sie heute aufgestellt haben, ich befinde mich ganz auf der Seite meines Kollegen Sellier, kommen auf eine totale Vernichtung des ganzen heute bestehenden Sortimentsbuchhandels hinaus. Es ist doch klar, daß in dem großen Kreise des Publikums, das nach der Meinung des Herrn Professor Bücher seinen literarischen Bedarf mit Buchhändlerrabatt direkt vom Verlage beziehen soll, jeder, der heute noch nicht Mitglied eines Vereins, einer Genossenschaft usw. ist, es werden müßte, und dann würden wir gar kein Feld für unsere Tätigkeit mehr haben. (Sehr richtig!)

Die wissenschaftliche Literatur soll uns entzogen werden, die populäre ebenfalls durch die Konsumvereine; die Zeitschriften, die uns keinen besonderen Nutzen bringen, die wir aber seither als Bindeglied zwischen uns und dem Publikum sehr wohl geschätzt haben, sollen uns gleichfalls genommen werden —: ja, was bleibt denn dann übrig? Um diese Verhältnisse zu beurteilen, Herr Geheimerrat, muß man eben doch Buchhändler sein, und zwar lange Jahre; dafür hat ein Theoretiker nicht das richtige Urteil, das ist meine feste Überzeugung.

Herr Geheimerrat Bücher hat den englischen Buch-

handel und das net book-System gestreift. Ich will darauf nicht eingehen, es sind jedenfalls Berufenere unter uns, die das besser behandeln können als ich; das eine will ich aber doch sagen, daß sehr maßgebende Buchhändler, die seit Jahrzehnten mit England verkehren, mir gesagt haben — und das trifft zusammen mit meiner persönlichen Überzeugung —: das net book-System ist der Tod für die Verbreitung der englischen Literatur auf dem Kontinent. Das ist der Fall, und wenn die Engländer sich damit bescheiden würden, daß sie ihre Literatur, die doch eine Weltliteratur ist, nur auf ihrer Insel und in ihren Kolonien verbreiten wollten, so würden sie sehr kurzsichtig handeln. Wir wissen nun aus den Zeugnissen der maßgebendsten englischen Verleger, daß sie bedauern, kein leistungsfähiges Sortiment zu haben, das heißt ein Sortiment nach unserem Muster. Es kann nicht oft genug betont werden, daß man im Auslande uns beneidet um unsere Organisation; und nun kommen Sie und sagen: gebt eure Organisation auf. Nein, meine Herren, das tun wir nicht! Wir kämpfen bis zum letzten Blutstropfen für unsere Organisation, wir führen den Kampf seit hundert Jahren, und im letzten Jahrzehnt mit besonderem Nachdruck, wir sind froh und glücklich, jetzt endlich mit dem großen Publikum zur Ruhe gekommen zu sein; das ist ein Faktum, welches Sie nicht umstoßen können, Herr Geheimerrat Bücher, welches keiner von Ihnen umstoßen wird, und wollen Sie uns darin nicht glauben, so müssen wir eben weiter kämpfen. (Bravo bei den Buchhändlern.)

Verlagsbuchhändler Kommerzienrat Engelhorn. Herr Geheimer Rat Wach hat der belletristischen Literatur den Kulturwert abgesprochen, der belletristischen Literatur, der die erlesensten Geister unserer Nation, von Goethe angefangen, ihre Kraft und ihr Talent gewidmet haben. (Zuruf: Nicht belletristisch! Nur Romane!)

Romane sind auch Belletristik, und Goethe hat auch Romane geschrieben. Wo kämen wir hin, wenn wir der Belletristik (oder dem Roman), die auf dem Gebiete der Literatur die Kunst vertritt, im Gegensatz zur Wissenschaft den Kulturwert abstreiten wollten? Was hätten die Bestrebungen des Wiesbadener Volksbüchervereins, was hätte die Dichter-Gedächtnisstiftung für einen Zweck, wenn der Roman keinen Kulturwert hätte? Ich greife diese Äußerung nicht auf, um pro domo zu sprechen; das habe ich nicht nötig, denn ich

habe neben meinem belletriſtiſchen Verlag auch einen wiſſenſchaftlichen und einen techniſchen Verlag und könnte, ſoweit ich perſönlich beteiligt bin, die Sache auf ſich beruhen laſſen; ich greife ſie aber auf, um den einſeitigen Standpunkt der Herren vom Akademiſchen Schutzverein, die uns Weltfremdheit vorwerfen, zu kennzeichnen; ich ſage: es heißt, ſich auf den Iſolierſchemel ſtellen, wenn man der Romanliteratur den Kulturwert abſpricht und nur der wiſſenſchaftlichen Literatur einen ſolchen zubilligen will. Aus dieſem Grunde habe ich dieſe Äußerung hier feſtgenagelt.

Mit Herrn Profeſſor Dr. Schumacher gehe ich einig, wenn er ſagt: es handelt ſich nicht um die Erhaltung eines Sortiments überhaupt, ſondern eines leiſtungsfähigen Sortiments; aber wir gehen diametral auseinander in unſerer Anſicht über die Mittel dazu, wenn er glaubt, der Rabatt ſei geeignet, ein leiſtungsfähiges Sortiment zu erhalten. Ich glaube, Herr Profeſſor Schumacher hat ſich nicht recht vorgeſtellt, welche Zuſtände eintreten würden, wenn eine Freigabe des Rabatts erfolgte. Als in den ſiebziger Jahren die Verkehrsverhältniſſe verbeſſert wurden, als der 50-Pfennigtarif für Poſtpakete aufkam, da zeigten ſich ſchon die Anfänge deſſen, was wir zu erwarten hätten, wenn der Rabatt wieder eingeführt würde; dann würde das Ergebnis ſein: eine Konzentration des Sortiments in Form von ſogenannten Groſſogeſchäften an den Plätzen Leipzig und Berlin, die Frachtfreiheit genießen; dieſe würden ſämtliche Brotartikel, die das Sortiment zu ſeiner Exiſtenz braucht, mit hohem Rabatt überall hin liefern, namentlich auch alle wiſſenſchaftlichen Lehrbücher und Kompendien; das Provinzialſortiment aber würde vollſtändig lahmgelegt, und der Vertrieb der wiſſenſchaftlichen Neuigkeiten, die es jetzt nach unſerer Auffaſſung in vorzüglicher, in keinem anderen Lande erreichter Weiſe beſorgt, würde vollſtändig eliminiert. Das, meine Herren, nicht aber die Erhaltung eines leiſtungsfähigen Sortiments wäre die auch Ihnen ſicher unerwünſchte Folge der Einführung des Rabatts.

Buchhändler Hartmann-Elberfeld. Meine Herren! Was meine beiden Kollegen Seippel und Engelhorn ausgeführt haben, iſt im weſentlichen das, was ich mir vorgenommen hatte zu ſagen. Ich habe aber doch dem Bilde, das dieſe beiden Herren von dem Standpunkt des Sortiments und des weitſichtigen Verlegers entworfen haben, noch einige Lichter aufzuſetzen.

Um gleich das Wesentlichste vorwegzunehmen, was Herr Kommerzienrat Engelhorn bereits festgelegt hat, das ist der Grundirrtum, in dem die Herren vom Akademischen Schutzverein leben, indem sie glauben, ihre Literatur sei die Hauptsache. Wir müssen da den Vorwurf zurückgeben, den Herr Geheimer Rat Wach uns Mitgliedern des Börsenvereinsvorstandes machte, wenn er sagte, weil wir immer in diesem Kreise uns bewegten, kämen wir schließlich dazu, unsere Sache für so wichtig anzusehen, daß wir uns sogar über Gesetze hinwegsetzten; hier ist es, wenn ich mich so ausdrücken darf, das Gesetz der Produktion, über welches Sie sich hinwegsetzen. Meine Herren, bedenken Sie, daß von dem gesamten Absatz, den der Sortimentsbuchhandel in die verschiedenen Kanäle leitet, Ihre ganze Literatur nur etwa 5—10% ausmacht; deshalb nehmen Sie es einem alten Sortimenter nicht übel, wenn er Ihnen zuruft: Übertreiben Sie nicht!

Im übrigen ist die Rede des Herrn Geheimen Rat Wach wie alle seine Reden, die wir gehört haben, höchst interessant, und vieles, was wir nicht als richtig zugeben können, ist doch in so geistreicher Weise ausgesprochen worden, daß es um der Form willen auch für den Gegner ein Vergnügen ist, ihm zuzuhören. Was er von dem auch mir wohlbekannten Professor von Norden erzählt hat, daß er, nachdem er nach Leipzig gekommen war, seine Ansichtssendungen nach wie vor von Bonn sich kommen ließ, das hat mir als einem Rheinländer ja sehr wohlgetan, aber ich würde doch einen ganz anderen Schluß daraus ziehen, als Herr Geheimer Rat Wach getan hat. Denn wenn Herr Professor Schumacher gesagt hat, daß die Unkulanz der Sortimenter vielfach den Bücherkonsumenten unangenehm auffalle und er diese Unkulanz in dem mangelnden Entgegenkommen bezüglich der Bezugsbedingungen sieht, so muß ich doch sagen: hier in Leipzig kommen ja die Sortimenter dem kaufenden Publikum noch viel weiter entgegen, so weit wie wir es bis vor einigen Jahren auch in der Rheinprovinz getan haben, und trotzdem klagt Herr Geheimer Rat Wach darüber, daß er hier in Leipzig so schlecht bedient werde, daß er nicht zu seinem Recht komme. Daraus schließe ich, daß die Höhe des Rabatts nicht allein es ist, was die Zufriedenheit des Bücherkäufers ausmacht.

Herr Geheimer Rat Wach hat dann noch erklärt, wir Buchhändler müßten eigentlich die Barzahlung beschränken

und mehr für laufende Rechnung sein. Meine Herren! Das ist ein nationalökonomischer Grundsatz, auf den ich mich nicht einlasse; vielleicht besprechen das die Herren Dr. Bücher und Dr. Wach untereinander. Ich meine, ich hätte in einer der Ausführungen der Denkschrift gelesen, daß der nationalökonomisch richtigste Standpunkt der der Barzahlung sei; aber immerhin, es gibt ja verschiedene Systeme der Nationalökonomie. Wir Buchhändler sind praktische Leute, wir suchen nicht die Barzahlung allein, sondern geben unseren Kunden anheim, ob sie bar oder in gewissen Fristen bezahlen wollen. Es ist, wie Sie wissen, in den Verkaufsbestimmungen davon die Rede, daß auch nach Ablauf einer gewissen Frist, nach einem Vierteljahr oder einem halben Jahr ein Skonto noch gegeben wird.

Was die Meinung des Herrn Geheimen Rat Wach betrifft, daß der hier erwähnte bajuvarische Rechtsanwalt vermutlich gar keine Bücher kaufe, so kann ich das wohl Herrn Sellier zur Beantwortung überlassen; ich möchte nur eine Erinnerung aus unseren kontradiktorischen Verhandlungen auffrischen, wo der Herr Dr. Ganghofer erklärte, daß er nicht bloß 300, sondern 1700 ℳ jährlich für Bücher ausgegeben und nicht einen Pfennig Rabatt beansprucht habe. Ich will damit nur sagen, daß es auch noch andersdenkende Kunden gibt, die Verständnis und Vertrauen für den Sortimenter haben, und wenn dieser erklärt: wir können keinen Rabatt geben, dann sich zufrieden geben.

Herr Geheimerrat Bücher hat gesagt, seine Meinung würde nicht erschüttert werden. Ich will einen solchen Versuch in keiner Weise unternehmen, ich will nur erwähnen, daß er uns wieder Herrn Dr. Lehmann an die Rockschöße gehängt hat. Ich bin auch Sortimenter, wie Herr Dr. Lehmann, aber ich muß doch sagen, den Mann schüttele ich ganz entschieden von mir ab; wie es in Berlin schon erklärt wurde, muß ich auch hier wiederholen, daß dessen Vorschläge der weitaus überwiegenden Mehrheit der Buchhändler undurchführbar erscheinen.

Ich möchte nicht schließen, ohne noch Herrn Professor Schumacher zu erwidern, der meinte, die vielen Betriebe in den größeren Provinzialstädten hinderten das Aufkommen eines leistungsfähigen Sortiments. Meine Herren! Es hat bereits ein anderer von meinen Kollegen ausgeführt, daß wir den Nachwuchs unbedingt nicht hindern wollten; Herr Geheimer

Rat Wach hat zugeſtanden, daß es viel zu viel Skribenten gibt, und wir geſtehen, daß es recht viel und teilweiſe minderwertige Buchhändler gibt; aber wir können ſie nicht aus der Welt ſchaffen, und es wurde ſchon geſagt, daß doch aus den kleinen Betrieben ſich große leiſtungsfähige entwickeln können. Der Vater fängt klein an, er läßt ſeinen Sohn eine ausgezeichnete buchhändleriſche Schule durchmachen, der Sohn kommt von der Wanderzeit zurück, faßt die Sache groß an und ringt ſich durch. Wenn Herr Profeſſor Schumacher ſagt, daß ſich kleine Buchhändler in der Nähe der Hochſchule, oder dort, wo viele Leute vorbeikommen, niederlaſſen und dadurch den älteren Buchhandlungen viel Abſatz entziehen, ſo finden Sie ähnliches in jeder aufblühenden Stadt, wo neue Stadtteile entſtehen und glänzende Läden aufgemacht werden; da ſetzen ſich natürlich mit Vorliebe die jungen Buchhändler hin, die noch keine Kundſchaft haben; wenn aber die alten Geſchäftsinhaber klug ſind, dann brechen ſie ihre Hütte ab und verſuchen es auch dort, wo neue Verkehrswege erſchloſſen ſind. Das geſchieht in vielen Städten, beſonders bei uns am Rhein, wo die Entwicklung der Städte ſehr zunimmt. Ich möchte bitten, daß Sie auch hier von der Gegenſeite Belehrung annehmen und ſich vielleicht von Ihrer Meinung, von der ich nicht annehme, daß ſie eine vorgefaßte ſei, ſoweit freimachen, daß jedenfalls das Bild eine andere Schattierung bekommt. —

Während der nun folgenden kurzen Frühſtückspauſe macht Geheimer Rat Profeſſor Dr. Wach einige Bemerkungen, auf deren ſtenographiſche Nachſchrift kein Gewicht gelegt wurde; ſie bezogen ſich darauf, daß die Summe von 300 ℳ, die er genannt, nicht ſeinen ganzen Bücherbedarf, ſondern nur die Ausgabe für Zeitſchriften darſtelle; ferner daß er die Bemerkung bezüglich des kulturellen Wertes der belletriſtiſchen Literatur nicht in der Schärfe aufſtellen wolle, wie ſie aufgefaßt worden war, aber doch daran feſthalten müſſe, daß mehr als durch die Romanliteratur, die Belletriſtik im engeren Sinne, die Kultur durch die wiſſenſchaftliche Literatur gefördert werde; ferner daß ihm der Satz von 5 % als Ziffer des Anteils der Wiſſenſchaft an der geſamten literariſchen Produktion bei weitem als zu niedrig erſcheine. —

Univerſitätsprofeſſor Geheimer Rat Profeſſor Dr. Friedberg. (Zur Geſchäftsordnung.) Meine Herren! Ich wollte zur Geſchäftsordnung den Antrag ſtellen, daß die Frage des

Kundenrabatts als erledigt angesehen wird, wie ich das leider als tatsächlich konstatieren muß. Ich bin hierhergekommen in der Voraussetzung, daß wir eine Vereinbarung über die Frage suchen wollten, die uns jetzt beschäftigt, aber ich habe mich in der Voraussetzung getäuscht. Herr Brockhaus hat uns eröffnet: wir haben einen festen Standpunkt. Wozu wir dann eigentlich hier sind, ist mir nicht klar. Wir mögen mit Engelszungen reden, es wird uns entgegengehalten: wir haben unseren fest normierten Standpunkt, der sich gut bewährt hat, und Friede ist nur zu haben, wenn ihr euch anschließt dem, was wir ein für allemal festgesetzt haben; wir haben euch nur zitiert, um euch eine Art Begräbnis erster Klasse zu gewähren. Ihr erreicht nichts; ihr sollt nur vernehmen: wir haben den festen Standpunkt, von dem gehen wir nicht ab; nur bezüglich der Bibliotheken hat man sehr vorsichtig eine Konzession in Aussicht gestellt. Deshalb glaube ich, daß wir nun einfach von der Frage absehen sollten, die uns bis jetzt beschäftigt hat, in der wir nach den Erklärungen des Herrn Brockhaus niemals zu irgendeinem Ergebnis gelangen können.

Erster Vorsteher des Börsenvereins, Verlagsbuchhändler Albert Brockhaus-Leipzig. (Zur Geschäftsordnung.) Ich bitte um Entschuldigung, wenn ich eigentlich nicht zur Geschäftsordnung spreche, sondern zur Sache selbst. Ich knüpfe an an das, was Herr Geheimer Rat Friedberg eben gesagt hat, wenn ich Sie bitte, bevor Sie die Diskussion schließen, meinen Kollegen Dr. Vollert erst sprechen zu lassen, um die Sorgen des Herrn Professor Friedberg zu zerstreuen.

Vorsitzender: Wir müssen dann die zur Geschäftsordnung gegebene Anregung erst zur Abstimmung bringen. Ich ersuche die Herren, die die Kundenrabattfrage nicht weiter erörtern wollen, dies durch Handaufheben kundzugeben. — Das ist die Minderheit, wir fahren also in der Debatte fort.

Buchhändler Sellier-München: Meine Herren! Ich habe schon früher beim Lesen der Bücherschen Schrift und heute wieder bei den verschiedenen Reden der Herren Geheimerrat Bücher und Geheimer Rat Wach den Eindruck bekommen, daß die Herren — sie mögen mir das nicht übelnehmen — doch über viele buchhändlerische Dinge sprechen wie der Blinde von der Farbe, oder wie der Farbenblinde; (Zuruf vom Geheimen Rat Wach: Das ist dasselbe!) doch nicht ganz dasselbe. Ich möchte auf das Beispiel eines Mannes hinweisen, den Herr Geheimer Rat Wach zwar auch nicht zu

den Kulturträgern rechnen, aber bis zu einem gewissen Grade immerhin als Schriftsteller respektieren wird: Zola. Bevor dieser eins seiner bedeutendsten Werke, L'argent, schrieb, hielt er es nicht unter seiner Würde, in einem großen Pariser Bankhaus ein Jahr lang als Clerk tätig zu sein. Er hat sich dadurch über den Geschäftsgang, den Geldverkehr usw. aus eigener Anschauung aufs genaueste informiert und dann erst hat er sich hingesetzt und sein Buch geschrieben. Ich habe die feste Überzeugung, wenn einer der beiden Führer des Schutzvereins, wenn vielleicht Herr Geheimerrat Bücher die Zeit gefunden hätte, einmal ein Jahr lang praktisch im Buchhandel zu arbeiten, er hätte dieses Buch höchstwahrscheinlich nicht geschrieben, oder sein Inhalt würde ganz anders ausgefallen sein. Die Herren betrachten unser ganzes Gewerbe viel zu sehr — ich bitte wieder den Ausdruck zu verzeihen — vom hohen Roß; sie gehen gar nicht ein in das kleine Getriebe des Buchhandels, sei es Verlag, sei es Sortiment; sie können sich von vielen Dingen gar keinen richtigen Begriff, keine richtige Vorstellung machen; sie wissen ebensowenig, wie es dem Buchhändler im Auslande geht; das sind alles Dinge, die sie nur vom Hörensagen kennen, aus Berichten, aus einzelnen Erfahrungen, einzelnen Fällen, die ihnen passiert sind, aber eine wirklich praktische Erfahrung haben sie nicht. Herr Geheimer Rat Wach beschwert sich über die schlechte Bedienung durch Leipziger Sortimenter in bezug auf Ansichtssendungen. Das glaube ich gern, daß er da schlecht bedient wird; ich bediene die Herren Professoren auch schlecht mit Ansichtssendungen, weil ich genau weiß, daß sie nur wenig kaufen; das meiste, was man den Herren zur Ansicht zusendet, bekommt man wieder zurück, weil sie es von den Verlegern oder als Freiexemplare für Rezensionen in Zeitschriften geschenkt bekommen. Es lohnt gar nicht, den Herren Professoren überhaupt noch etwas zur Ansicht zu schicken; ich habe es aufgegeben. Nun, davon abgesehen, — ich für meine Person müßte eigentlich für Herrn Geheimerrat Bücher als Buchhändler ein idealer Mensch sein, soweit überhaupt ein Buchhändler für Herrn Geheimerrat Bücher das sein kann; da ich gleichzeitig Spezialverleger und Spezialsortimenter ganz ausschließlich für Rechts- und Staatswissenschaft bin. Man sollte nun meinen, daß diese Art des Vertriebes sich wesentlich billiger gestalten würde: eine Spezialisierung des Verlags und des Sortiments in einer Hand; das ist aber durchaus

nicht der Fall. Die Spesen meines Sortiments betragen im Minimum 20 % im Jahr, wobei noch dazu sehr häufig mein Verlag unterstützend eingreifen muß, wenn es sich um den Vertrieb eigener Werke handelt. Denn die Ausgaben, die das Sortiment für den eigenen Verlag tragen müßte, sind oft so bedeutend, daß das Sortiment dazu gar nicht imstande wäre, der Verlag muß auch noch eingreifen. Ich weiß also nicht, wie bei einem direkten Verkehr des Verlegers mit dem Publikum eine Verbilligung herauskommen soll; ich habe vielmehr die Überzeugung, daß, wenn wir sie nicht durch eine große Anzahl von Sortimenten vertreiben können, die Bücher noch teurer werden würden, als sie jetzt sind. Wenn Herr Geheimer Rat Wach gesagt hat, daß durch billige Bücher die Kultur gehoben wird, so gebe ich ihm darin vollkommen recht; nur frage ich immer wieder: warum soll dieser Kulturfortschritt nur aus den Rippen des Sortimenters geschnitten werden? (Zuruf vom Geheimen Hofrat Professor Dr. Bücher: Warum aus unseren?)

Auch nicht, gewiß; auch nicht aus denen des Verlegers allein; wenn wir billigere Bücher schaffen wollen, so müssen Autor und Verleger sich zusammentun und Mittel und Wege suchen, wie das Buch billig hergestellt werden kann. Aber wenn der Preis des Buches einmal feststeht, soll man nicht vom Sortimenter verlangen: nun liefere du das Buch billig! Das kann der Sortimenter nicht, das ist doch zur Genüge erwiesen worden. Warum kommen Sie uns immer wieder damit? Es ist ein circulus vitiosus, aus dem wir nicht herauskommen. Der Buchhandel sagt, er kann es nicht; und wir, die wir hier als Vertreter des Buchhandels sitzen, können nicht begreifen, warum die Herren vom Schutzverein uns das nicht glauben wollen. (Zuruf vom Geheimen Hofrat Professor Dr. Bücher: Weil Sie früher das Gegenteil gesagt haben!)

Wenn einzelne von uns früher das Gegenteil gesagt haben, so ist das wiederholt widerlegt worden. Was speziell die Äußerung des Herrn Seippel betrifft, die Sie wohl im Sinne haben, so ist schon von Herrn Seippel nachgewiesen worden, daß sie in einem ganz anderen Zusammenhange getan worden ist.

Ich will noch auf die Frage des Rechnungsverkehrs und Barverkehrs zurückkommen. Es ist gesagt worden: wäre es denn nicht möglich, daß bei einem großen Kunden ein Rabatt gewährt wird, der höher ist als 2 %? Dem muß aber immer

wieder entgegengehalten werden, daß nicht der Kunde der beste ist, der sich ein Konto anlegen läßt, sondern der Kunde, der am meisten bar kauft, und Sie können mir glauben, daß es immer noch derartige Leute gibt, auch unter den Gelehrten; es wäre bedauerlich, wenn es anders wäre. Daß nicht jede einzelne Ansichtssendung sogleich bezahlt werden kann, ist selbstverständlich; aber daß der übrige Bedarf bar bezahlt wird, ist doch noch häufig genug der Fall. Ich habe eine große Anzahl von Kunden, die das tun, und, wenn bei uns überhaupt noch Rabatt gegeben würde, würden diese es doch sonderbar empfinden, wenn ich für ihre Güte, mich bar zu bezahlen, ihnen kein Skonto gäbe, dagegen diejenigen, die den Kredit ausnutzen — was manchmal in unerhörter Weise geschieht —, auch noch mit einem Rabatt von 5% und mehr belohne.

Ich möchte aber auf eine Erfahrung zurückkommen, die ich persönlich gemacht habe. Ich bin der einzige unter den anwesenden Buchhändlern, der auch praktisch die ausländischen Verhältnisse als selbständiger Geschäftsinhaber kennen gelernt hat. Bevor ich nach München kam, im Jahre 1893, war ich zehn Jahre lang in Italien ansässig, ich habe in Italien ein heutigentags noch bestehendes Sortimentsgeschäft, verbunden mit Verlag, gehabt. Meine Herren, wer die traurigen Zustände des dortigen Buchhandels an seinem eigenen Leibe erfahren hat, wer gesehen hat, wie die Wissenschaft und die ganze Kultur des Landes darunter leidet, der beneidet uns um die Verhältnisse, wie wir sie in Deutschland haben. Und wenn im Auslande, auch in Italien, manches inzwischen besser geworden ist, so ist das meist den deutschen Buchhandlungen zu danken, die sich dort niedergelassen haben und die sich auf unsere deutschen Institutionen stützen können, soweit das für das Ausland möglich ist.

Verlagsbuchhändler Dr. Ruprecht: Es ist der Rabattpolitik des Börsenvereins der Vorwurf gemacht worden, daß gerade diese Politik die zu große Zahl Sortimenter züchte. Da hierauf noch nicht erwidert worden ist, möchte ich konstatieren, daß der Beweis für diese Anschuldigung noch nicht erbracht worden ist, weder von Herrn Geheimerrat Bücher, noch von anderen Herren, die heute gesprochen haben. Es ist vielmehr eine starke Zunahme der Sortimenter konstatiert worden gerade in den Jahren, wo der Börsenverein noch nicht mächtig war, bis zum Jahre 1882 (Bücher, 3. Aufl., S. 193), also eine Zunahme, die unter keinen Umständen auf Maß-

nahmen des Börsenvereins zurückzuführen ist. Auch für den weiteren Zeitraum bis 1895 kann man nicht sagen, daß die Börsenvereinsmaßnahmen an der Zunahme schuld waren; auch bis dahin war der Schutz vielfach noch sehr problematisch, es wurde noch vielerorts ungestraft geschleudert, namentlich von den Zentralen her. Da aber zugestandenermaßen der Rabatt der Verleger an die Sortimenter mehr gesunken ist als die Ersparnis, die der Sortimenter im Kundenrabatt macht, ist es überhaupt ausgeschlossen, daß die angeblich durch den Börsenverein bewirkte ungewöhnliche Gewinnsteigerung den Zudrang zum Buchhandel vermehrt habe. Also diesen Vorwurf nehmen wir nicht tragisch, die Gründe liegen an anderer Stelle.

Herr Geheimer Rat Wach hat dann gesagt, von Kontrolle wäre bei uns keine Rede; wir möchten doch der Wahrheit die Ehre geben, es werde überall geschleudert. Nun, Herr Geheimerrat Bücher ist immerhin anderer Ansicht. Er behauptet ja auch in der 3. Auflage seines Buches noch, daß die Schärfe unserer Maßnahmen dem betroffenen Sortimenter die Existenzmöglichkeit abschneide, ja einen sogar in den Tod getrieben habe! Selbstverständlich findet bei unserem Menschenwerke nicht jede Schleuderei ihre Sühne, sie wird nicht aus der Welt geschafft. Aber Herr Geheimer Rat Wach weiß es als Rechtslehrer ganz genau, daß trotz aller bestehenden Vorschriften des Strafgesetzbuchs doch alle möglichen Vergehen vorkommen; in Berlin werden alljährlich eine Anzahl Menschen getötet, kein Mensch erfährt, wer der Täter gewesen ist, niemand wird bestraft. Wollten wir aus dem Grunde, weil uns einige Leute durch die Finger schlüpfen, eine jede Kontrolle abschaffen, so müßten wir im Buchhandel zu dem Freihandelsprinzip zurückkehren, und das wollen wir nicht. Es ist vieles gegen uns für den „Staffeltarif" angeführt worden und läßt sich für und gegen ihn anführen; aber ich erkläre nochmals: er erschwert uns die Kontrolle ganz unendlich, und aus dem Grunde ist er für uns unter allen Umständen unannehmbar.

Verlagsbuchhändler Dr. Vollert-Berlin: Meine Herren! Ehe ich auf die Rabattfrage im einzelnen eingehe, gestatten Sie mir noch einige allgemeine Bemerkungen, von denen ich von Herzen wünsche, daß Sie sie nicht nur mit der nüchternen Prüfung des Verstands anhören, sondern ein klein wenig vielleicht den inneren Herzschlag mit empfinden mögen, der

uns in diesen Dingen bewegt. Meine Herren, es ist immer gesagt worden, es gäbe zu viel Sortimenter, wir müßten dafür sorgen, daß die Zahl beschränkt werde. Daß manche der bestehenden Sortimente überflüssig sind, das ist gewiß nicht zu bestreiten; aber niemand auch von Ihnen, meine Herren, hat uns einen Weg zeigen können, auf dem eine Beschränkung eintreten kann. Das Gesetz gestattet nun einmal jedem jeden Handel zu treiben, niemand hat ein Recht, das zu verhindern, und wir würden uns strafbar machen, wenn wir jemand im Buchhandel daran hindern wollten. Was im übrigen der wissenschaftliche Verlagsbuchhandel hierzu tun kann, tut er, glaube ich, dadurch, daß er immer nur einer beschränkten Anzahl von Sortimentern offnes Konto und damit die Möglichkeit gibt, den Buchhandel mit wissenschaftlicher Literatur zu pflegen.

Wir haben aber auch von einem anderen Gesichtspunkte aus nicht das Recht dazu. Herr Studiendirektor Schumacher meinte vorhin, wir müßten möglichst jede neue Gründung einer Sortimentshandlung verhindern. Wir dürfen doch nicht jedem Menschen den Weg abschneiden wollen, sich in unserem Beruf selbständig zu machen und vorwärts zu kommen. Herr Geheimer Rat Wach hat gesagt, es müßte dahin kommen, daß sich die Sortimentsgeschäfte spezialisierten. Das ist gewiß ein sehr guter und in mancher Beziehung auch durchführbarer Gedanke, aber durchführbar doch nur in den großen Städten. Man kann in Provinzialstädten auch von 50000 Einwohnern nicht für jede Wissenschaft ein besonderes Sortiment haben, da können unter allen Umständen nur allgemeine Sortimentsgeschäfte bestehen. In Berlin z. B. haben wir Spezialsortimente für fast jede Wissenschaft, in Leipzig auch; die dehnen ihren Kundenkreis weit über das ganze Lande hin aus; aber allgemein durchführbar ist das zweifellos nicht.

Herr Geheimerrat Bücher hat dann von dem normalen Provinzialsortiment von 20000 ℳ Umsatz gesprochen, und Herr Geheimer Rat Wach hat gesagt, es interessierte die Wissenschaft garnicht, ob etwa in Inowrazlaw ein Sortiment bestände oder nicht. Meine Herren, diesen Standpunkt vertrete ich nicht. Die Welt lebt nicht bloß von der wissenschaftlichen Forschung; es gibt sehr viele andere geistige Bedürfnisse, die gleichfalls ihre Befriedigung fordern, und für diese ist auch in Inowrazlaw meines Erachtens ein

Sortimentsgeschäft eine sehr wichtige Einrichtung. Ich bin der Meinung, daß jede Stadt z. B., in der irgend eine höhere Lehranstalt besteht, Anspruch darauf hat, ein möglichst gutes Sortimentsgeschäft zu haben. Die Lehrer, die dort wirken, wollen auch nicht vollständig isoliert dastehen, sie wollen im Zusammenhang mit der übrigen geistigen Welt bleiben, und daß dazu hauptsächlich die Buchhandlung die Möglichkeit bietet, ist mir nicht zweifelhaft. Aus diesem Grunde haben wir nicht bloß ein materielles Interesse daran, daß auch die kleineren ordentlichen Sortimentsgeschäfte erhalten werden; ich glaube, es liegt auch ein großes allgemeines Interesse vor, und Sie sollten sich doch auch einmal auf diesen Standpunkt stellen und so von ihm aus die Dinge betrachten und sich fragen, ob es denn doch nicht der Mühe Wert ist, auch diesen Sortimentsgeschäften die Möglichkeit der Fortexistenz zu gewähren.

Was nun den Kundenrabatt betrifft, so haben wir von der Sache bisher nur ganz allgemein gesprochen; ich glaube, es ist doch sehr wichtig und nützlich, daß wir uns einmal auf den speziellen Standpunkt des einzelnen Bücherkäufers stellen und fragen, wie weit sein Interesse an dem Kundenrabatt geht. Der Rabatt ist in Leipzig von 10 auf 5 % herabgesetzt worden, und in der Provinz oder im übrigen Reich von 5 auf 2 %; das macht einen Unterschied von 5 oder 3 %. Ich bin dreizehn Jahre im Sortimentsgeschäft tätig gewesen, ehe ich in den Verlag kam, und ich glaube, ich kann die Dinge auch ungefähr beurteilen, und ich weiß, daß ein privater Käufer, der im Jahre für 1000 ℳ Bücher kauft, doch eine große Seltenheit ist.

Ich glaube auch, daß unter den Herren Universitätsprofessoren nicht sehr viele sein werden, die jährlich diesen Betrag in ihr Budget einsetzen. Wer aber für 1000 ℳ im Jahre Bücher kauft, ist doch mindestens ein wohlhabender Mann, sonst könnte er das nicht ausgeben, und für diesen macht in Leipzig und Berlin der Unterschied 50 ℳ aus und in dem übrigen Reich 30 ℳ. (Zuruf: Zeitschriften!)

Ich nehme das allerhöchste, was überhaupt herauskommen kann. Ich muß sagen, meine Herren, das ist ein Betrag, um den es meines Erachtens nicht lohnt, diesen Kampf zu führen, in den wir seit einem Jahre hineingekommen sind. Dieses Opfer zu tragen, ist jeder dieser Konsumenten in der Lage, und ich muß Herrn Kommerzienrat Engelhorn

vollkommen beistimmen, wenn er vorhin gesagt hat, wenn wir die Dinge abwägen, so liegt die größere Berechtigung auf seiten des Buchhandels. Bei uns handelt es sich doch nicht darum, unseren Sortimentskollegen eine irgendwie große Bereicherung zuzuführen; wir haben vielmehr die feste und innerste Überzeugung, daß es sich für eine große Anzahl von ihnen um die Existenz handelt. (Sehr richtig!)

Wir meinen allerdings, daß wir etwas Gutes und Nützliches nicht nur für einzelne, sondern für die Gesamtheit erstreben, wenn wir dazu mitwirken, daß diese Sortimentsgeschäfte lebensfähig erhalten bleiben.

Wenn davon gesprochen wird, daß den Studenten die literarischen Hülfsmittel verteuert werden, so habe ich mich auch da gefragt: wieviel Bücher kauft der Student? Ich glaube, ich werde annähernd das Richtige treffen, wenn ich sage: mehr wie 50 ℳ jährlich im Durchschnitt wird der Student für Bücher nicht ausgeben. Denken wir an einen Mediziner mit einer Studienzeit von fünf Jahren, so macht das 250 ℳ; ich glaube, im Durchschnitt wird es nicht darüber hinausgehen; bei den Juristen macht es, wie ich glaube, viel weniger aus. Wenn wir nun für die Studenten den Rabatt auf den alten Satz heraufsetzen wollten, so würde sich ein minimaler Betrag ergeben. Aber wenn wir selbst weiter gingen und ihnen die Möglichkeit geben, die Bücher zum Nettopreis zu bekommen, so würde doch auch das im Verhältnis zu dem, was der Student sonst ausgibt, nur einen ganz unerheblichen Unterschied ausmachen, so daß auch da kein Grund vorliegt, zu sagen, das geistige Leben könne unter der Höhe der Bücherpreise leiden, oder unsere Studenten wären nicht mehr in der Lage, die notwendigen Bücher zu kaufen, wenn die alten Preise bestehen bleiben. Ich will übrigens gleich hinzusetzen: was die Frage der Lieferung der Werke der Professoren an ihre eigenen Zuhörer betrifft, so ist das ein Punkt, der noch einer späteren Betrachtung vorbehalten bleiben soll.

Meine Herren! Nach diesen allgemeinen Erörterungen, in denen ich versucht habe, Ihnen darzulegen, daß es sich für den einzelnen doch nur um ein verhältnismäßig geringes Maß des Entgegenkommens handeln kann, gestatten Sie mir nun, daß ich, der Aufforderung folgend, die vielfach an uns herangetreten ist, Ihnen sage, wie der Börsenverein und der Buchhandel zu der Frage des Kundenrabatts und auch des Bibliothekenrabatts steht. Wir sind gestern, wie auch die Herren

vom Akademiſchen Schutzverein, beiſammen geweſen und haben reiflich überlegt, wie weit wir in den heutigen Verhandlungen ein Entgegenkommen zeigen können; und da haben wir uns einſtimmig dahin ſchlüſſig gemacht:

> eine Erhöhung des zur Zeit beſtehenden Skontos für das Publikum in irgendwelcher Form iſt völlig ausgeſchloſſen.

Wenn der Herr Geheime Rat Friedberg vorhin geſagt hat, die Herren wären hierher gekommen, um über dieſe Frage mit uns eine Vereinbarung zu treffen, und unter der Vorausſetzung, daß wir ein Entgegenkommen zeigen würden, ſo muß ich ſagen, daß wir auch in Berlin ſchon darüber keinen Zweifel gelaſſen haben, daß wir die Erhöhung des Kundenrabatts unter keinen Umſtänden hier bei dieſen Verhandlungen würden zugeſtehen können. Anders liegt die Sache allerdings in bezug auf die Bibliotheken. Wir haben auch darüber reiflich beraten, wie weit kann der Sortimentsbuchhändler, der an Bibliotheken Bücher liefert, gehen? Der Rabatt, der bis jetzt den Bibliotheken gewährt wird, ſchwankt zwiſchen 5 und 10%; 10% iſt ſicher das höchſte, 5% iſt wohl das Mindeſtmaß, auf das heruntergegangen worden iſt. Wir haben uns geſagt, daß die Bibliotheken natürlich nach jeder Richtung hin der Förderung und Unterſtützung bedürfen; wir wiſſen, daß ſie mit ganz beſtimmten Zahlen und Summen rechnen müſſen, die ihnen zur Verfügung ſtehen, und wenn dieſe weſentlich gekürzt werden, daß ſie dann in noch geringerem Maße als ſeither in der Lage ſind, ihre Aufgabe zu erfüllen. Da ſind wir denn zu der Meinung gekommen, daß wir den Herren von der Bibliotheksverwaltung vorſchlagen wollten, daß ſie ſich mit uns auf der Grundlage verſtändigen, die in München zu allgemeiner Zufriedenheit ſowohl der Bibliotheken wie auch der liefernden Sortimenter angenommen worden iſt. Ich darf Ihnen vorleſen, was wir geſtern für uns feſtgeſetzt haben:

> Der Vorſtand des Börſenvereins iſt bereit, den Orts- und Kreisvereinen zu empfehlen, daß ſie den ſämtlichen Hochſchulbibliotheken und außerdem ſonſtigen Staatsbibliotheken, wenn letztere einen Mindeſtbetrag von jährlich 20000 ℳ für Bücher und Zeitſchriften ausgeben, einen einheitlichen Rabatt in folgender Höhe zu gewähren: Auf ſämtliche Bezüge 5% Rabatt, auf Werke, welche 20 ℳ Ladenpreis über-

steigen, $7\frac{1}{2}$ % und auf Werke, welche 30 ℳ Ladenpreis übersteigen, 10 %.

Meine Herren! Nach unserer Überzeugung sind diese Münchener Bedingungen das Höchste, was ein Sortimentsbuchhändler einer Bibliothek an Rabatt gewähren kann, wenn er selbst Aussicht haben will, dabei noch etwas zu verdienen. Ich kann Ihnen hier natürlich nicht vorrechnen, wie sich dieses verhält und wie sich der Verdienst im Verhältnis zu dem Umsatz gestaltet; aber, meine Herren, Sie werden uns das am Ende wohl glauben können, wenn wir aus unserer Erfahrung heraus das feststellen. Die Herren aus München haben uns in Berlin gesagt, daß sie bei diesen Bedingungen bestehen können; Herr Geheimer Rat von Laubmann hat uns erklärt, daß auch die Bibliotheken zufrieden wären; also scheint es uns, als wenn hier eine Basis gefunden wäre, auf der wir mit den Bibliotheken zu einer Verständigung und einem friedlichen Verhältnis kommen könnten. Es ist selbstverständlich, daß diejenigen Bibliotheken, die jetzt einen höheren Rabatt haben — wenigstens setzen wir das voraus —, auf den niedrigeren Rabatt herabgehen werden, während diejenigen, die jetzt einen niedrigeren Rabatt erhalten, künftig den höheren genießen würden.

Das ist das, was ich Ihnen als unsere Meinung in bezug auf die Rabattfrage sowohl dem Publikum wie den Bibliotheken gegenüber vorzutragen habe, und ich möchte nun nur die Bitte wiederholen, die ich anfangs ausgesprochen habe: wägen Sie hier nicht bloß mit dem kühlen Verstande, sondern fragen Sie sich, ob das, was Sie aufgeben, nicht doch weniger ist, als was auf der anderen Seite nicht nur an materiellen, sondern auch an ideellen Gütern dadurch gewonnen wird.

Vorsitzender: Ich darf noch eine Frage an den Herrn Redner richten. Die Münchener Beschlüsse, die mir seither nicht bekannt waren, beziehen sich auf den Preis des einzelnen Buches, nicht auf den Betrag einer einzelnen Sendung? (Zuruf: Ja, auf das einzelne Werk!)

Verlagsbuchhändler R. Voigtländer-Leipzig: Meine Herren! Ich hatte mich noch zur allgemeinen Debatte zum Wort gemeldet. Die Geschäftslage ist nun durch die eben gehörte Erklärung des Herrn Dr. Vollert insofern etwas verschoben, als nun wahrscheinlich Ihr Wunsch dahin gehen wird, zunächst unseren Vorschlag zu beraten. Ich werde mich daher so kurz wie möglich fassen. Ich knüpfe an das an, was vorhin Herr

Studiendirektor Dr. Schumacher über die Leiſtungsfähigkeit des Sortiments geſagt hat; das ſteht ja in gewiſſem Zuſammenhang mit dem, was Herr Dr. Vollert jetzt ausgeführt hat. Meine Herren! Unter „Leiſtungsfähigkeit des Sortiments" iſt doch meines Erachtens mehr zu verſtehen, als daß der Sortimenter bloß den Willen zeigt, den Kunden einen möglichſt großen Rabatt zu geben, einen möglichſt niedrigen Preis zu ſtellen. Unter einem leiſtungsfähigen Sortimenter iſt, glaube ich, derjenige zu verſtehen, der nach einer gründlichen allgemeinen und fachlichen Vorbildung in ſeinen Beruf mit Ausſicht auf eine gewiſſe Exiſtenzmöglichkeit eintritt und dann mit Freudigkeit in dieſem Berufe arbeitet. Wo ſoll aber die Arbeitsfreudigkeit herkommen unter Verhältniſſen, wie Sie ſie herbeiführen wollen? Der Sortimentsbuchhändler, auch der tüchtigſte, iſt inſofern anders geſtellt denn faſt jeder andere Kaufmann, als er nicht ſeinen Umſatz in unbegrenzter Weiſe vermehren kann. Jeder andere Kaufmann hat die Möglichkeit, durch perſönliche Tatkraft über den Umſatz hinauszukommen, den ein weniger tüchtiger Konkurrent erreicht. Dem Sortimentsbuchhändler iſt dieſe Möglichkeit abgeſchnitten, dem Durchſchnittsſortimenter wenigſtens, und auf dieſen müſſen wir doch Rückſicht nehmen; dem iſt dieſer Weg abgeſchnitten durch die Grenzen der perſönlichen Arbeitskraft. Die perſönliche Arbeitskraft des normalen Sortimenters reicht aus zur Bewältigung eines Umſatzes von 80—100000 ℳ im beſten Falle; viele, viele Sortimenter ſind aus äußeren, örtlichen und anderen Gründen nicht einmal in der Lage, dieſen Umſatz zu erreichen. Nebenbei bemerkt werden daran auch Ihre Konzentrationspläne ſcheitern, daß Sie, mit ſeltenen Ausnahmen, keine Sortimenter finden werden, deren perſönliche Arbeitskraft zur Bewältigung des nach Ihren Abſichten zu konzentrierenden Umſatzes ausreicht. Sie müſſen mit der Tatſache rechnen, daß der deutſche Durchſchnittsſortimenter vor einem begrenzten Umſatz ſteht und mit dieſem begrenzten Umſatz vor ganz begrenztem Gewinn. Wenn vorhin uns zugeſtanden worden iſt, wir ſeien ſachverſtändig, ſo können wir, glaube ich, alle wie wir hier ſind, aus einer reichen Lebenserfahrung beſtätigen, daß der Gewinn, den der deutſche Sortimenter mit dem ihm möglichen Umſatz erzielt, im beſten Falle das Mindeſte deſſen iſt, was ein gebildeter Mann unter den heutigen Verhältniſſen beanſpruchen kann, daß es aber in vielen Fällen dahinter zurückbleibt. (Sehr richtig!)

Wenig Sortimenter gibt es wahrscheinlich, die aus ihrem Sortimentsgeschäft ohne andere Hülfsquellen zu solchen Verhältnissen gekommen sind, daß sie bei Abnahme ihrer Arbeitsfähigkeit ruhig dem Alter entgegensehen können.

Das sind die Verhältnisse, mit denen Sie bestimmt zu rechnen haben. Nun appelliere ich wie mein Vorredner, Herr Dr. Vollert, an Sie: Fassen Sie diese Sache nicht bloß mit dem Verstand auf, nicht bloß ziffernmäßig, sondern denken Sie: Leben und leben lassen! Es ist unmöglich, daß ein wirklich leistungsfähiger Sortimenterstand, den auch Sie, wie ich annehme, in Ihrer Mehrzahl erhalten wollen, daß ein solcher Sortimenterstand in Deutschland erhalten bleibt, daß wir, woran es unter den Mißverhältnissen der letzten Zeit namentlich gefehlt hat, wieder einen tüchtigen Nachwuchs erhalten, das ist unmöglich, wenn Sie hinter diesem Sortimenterstand fortwährend mit dem Strang am Halse stehen und ihm die Gurgel mit Ihren Rabattforderungen zuschnüren wollen. Wollen Sie einen leistungsfähigen Sortimenterstand haben, so lassen Sie ihm seinen bescheidenen, durch die Umstände bereits genügend begrenzten Gewinn und die Möglichkeit, freudig und mit einiger Aussicht auf ausreichendes Auskommen seinen Beruf zu erfüllen.

Buchhändler Francke-Bern: Ich hatte im großen ganzen dasselbe sagen wollen, wie Herr Voigtländer, indem auch ich als Sortimenter glaubte, für den Sortimenterberuf eintreten zu sollen, speziell veranlaßt durch eine Bemerkung des Herrn Geheimen Rats Wach, der sich dahin aussprach, das Buch, das ich brauche, kann mir jeder beliebige Sortimenter besorgen. Ich möchte ein Wort reden über das Verhältnis des wissenschaftlichen Sortimentsbuchhandels zu der wissenschaftlichen Welt. Ich glaube doch, darin beruht nicht die Aufgabe von uns wissenschaftlichen Sortimentern, gewissermaßen automatisch zu fungieren: wenn man oben drückt, dann fällt das gewünschte Buch heraus. Wir finden unseren Beruf darin, daß wir für die Wissenschaft arbeiten. Das in der Universität auf dem Katheder gesprochene Wort verhallt, es wird dauernd niedergelegt in den Büchern; daß diese die Verbreitung finden, die die Herren von der Wissenschaft wünschen müssen, ist in die Hand des Sortimenters gelegt. Ich glaube Sie versichern zu dürfen, gegenüber den Äußerungen, die ich von Herren Geheimerrat Bücher und Wach gehört habe: es ist Ihnen doch nicht klar, wie emsig der Sortimenter

vom Morgen bis zum Abend für die Wissenschaft arbeitet, vielfach in der sicheren Aussicht, eine Sisyphusarbeit zu tun; aber er fühlt die Verpflichtung, hierin nicht zu erlahmen, und das ist eine Arbeit, die wir nicht einem Angestellten übergeben können, das müssen wir zum großen Teil von A bis Z selber besorgen. Bis auf Prospekte erstreckt sich das. Es wird geklagt, daß diese nicht in genügender Zahl verbreitet werden; das hat eben seinen Grund mit darin, daß niemand anders das machen kann als der Chef des Hauses, dessen Leistungsfähigkeit doch ihre Grenzen hat, auf Grund seiner langjährigen Beziehungen zu seinen Geschäftsfreunden. Sie können sich nicht vorstellen, wie uns diese Arbeit aufreibt.

Nehmen Sie z. B. die Verhältnisse in meiner Vaterstadt Kiel, wo man immer gesagt hat, daß die alma mater Christiana Albertina ein Bollwerk des Deutschtums gewesen ist, nicht nur in politischer Beziehung, auch in Hinsicht auf die Erhaltung der deutschen Sprache und Literatur gegenüber dem Dänentum. Meine Uberzeugung ist die, daß die Universität Kiel diese Aufgabe nicht hätte erfüllen können, wenn nicht der Buchhandel ihr zur Seite gestanden hätte, um die Literatur dort auszubreiten unter dem ganzen Volk, bis hinauf an die Nordgrenze, nicht nur auf die Universitätsstadt beschränkt. Ich bekam dieser Tage einen interessanten Brief eines Buchhändlers, der droben nicht weit von der dänischen Grenze den fünfzigjährigen Bestand seines Geschäfts gefeiert hat. Der Kollege erzählt darin von seinen Kämpfen, die er nicht nur in seinem Interesse, auch im Interesse der deutschen Kultur durchgefochten hat, nicht nur in politischer Beziehung, sondern im Interesse der allgemeinen Kultur überhaupt. Dieser Kampf wird ziemlich überall gekämpft, an den Grenzen zur Erhaltung des Deutschtums gegen die andrängenden Sprachen (Zuruf: Inowrazlaw!), im Innern des Landes gegen die Unkultur, und Sie dürfen uns, wie schon Herr Voigtländer sagte, nicht den Atem benehmen, Sie müssen uns die nötige Kraft erhalten, um immer von neuem, jeden Tag mit frischer Kraft für die Wissenschaft zu arbeiten. Es liegt in Ihrem eigenen Interesse, daß Sie den Sortimentsbuchhandel lebensfähig erhalten!

Oberbibliothekar beim Reichsgericht Professor Dr. Schulz-Leipzig: Meine Herren! Ich bin mit wenig Hoffnung hierhergekommen, daß sich die starken Gegensätze, die ich ja durch eine langjährige Tätigkeit als Bibliothekar gut kenne, aus-

gleichen ließen, und ich muß zu meinem Bedauern ſagen, daß ich in dieſer geringen Erwartung nur zu ſehr recht hatte. Der Börſenverein tritt uns jetzt in einer ſehr ſtarken Verfaſſung gegenüber, und es iſt vielleicht eine ganz unpaſſende Zeit für Bibliothekare und Vertreter der Wiſſenſchaft, die Bevorzugung, die wir von dem Buchhandel glauben fordern zu können, gerade jetzt zu vertreten. Sie ſind in dem Börſenverein zu einer ganz ungewöhnlichen Poſition gelangt; Sie haben in den allerletzten Jahren ſtarken Widerſtand in Ihrem eigenen Kreiſe überwunden, und es ſind jetzt bei Ihnen Anſichten geltend, die noch vor zwei oder drei Jahren unerhört oder nicht allgemein geteilt waren. Wie Herr Springer erklärt, daß er früher auf einem anderen Standpunkt geſtanden habe, ſo ſind auch viele andere Herren zu anderen Anſichten gekommen. Ich erinnere nur an Herrn Prager, der noch vor zwei oder drei Jahren ſagte, 10 % ſei für große Städte ein rationeller Rabatt; dann an Herrn Seippel und Herrn Meinardus, die erklärten, daß 5 % Nachlaß möglich und erſchwinglich ſeien. Jetzt iſt das auf einmal unmöglich, jetzt kann der Buchhandel nicht damit beſtehen, wenn die Anſichten aufrecht erhalten werden ſollten, die Sie noch vor kurzer Zeit ſelbſt gehabt haben. Ich muß ſagen, die Forderungen der Wiſſenſchaft und der Bibliotheken haben jetzt leider eine ganz geringe Ausſicht. Es wäre möglich geweſen im Jahre 1880, als die Statutenreviſion des Börſenvereins begonnen wurde, die ſchon die Ziele verfolgte, deren Erreichung dann im Jahre 1887 gelungen iſt; wenn damals die Wiſſenſchaft und die Bibliotheken energiſch eingetreten wären, dann hätten wir, glaube ich, der ganzen Entwicklung einen anderen Verlauf geben können; und es wäre vielleicht im Jahre 1887 oder 1888 noch gelungen. Da hat aber leider Gleichgültigkeit geherrſcht, während der Buchhandel ſeine Intereſſen energiſch vertreten hat, eine Vertretung, die ja durchaus berechtigt iſt, die aber doch auch ihr Gegengewicht haben ſollte. Nun ſteht der Buchhandel auf dem Standpunkt, daß er uns kühl und kalt entgegentreten kann und erklären: das iſt den Intereſſen entſprechend, die wir vertreten, und jenes nicht.

Bezüglich des Kundenrabatts werden ja die Verhandlungen kaum zu einem Ziele führen. Ich wollte doch noch einmal betonen, ich habe an der Möglichkeit und Nützlichkeit eines Staffelrabatts immer feſtgehalten; in welcher Weiſe er normiert werden ſoll, iſt nicht leicht zu ſagen, darüber können

verſchiedene Auffaſſungen ſich geltend machen, und die heute vertretene iſt ja nicht die einzige. Ich habe vor mehreren Jahren bei den Verhandlungen in Jena geſagt, wir ſollten die Forderung aufſtellen, daß die Bibliotheken den dauernden Bezug von 10% dann in Anſpruch nehmen können, wenn eine Bibliothek jährlich etwa für 1000 ℳ neue Bücher und Zeitſchriften — wobei die häufiger als monatlich erſcheinenden ausgeſchloſſen ſein ſollten — von Einem Buchhändler bezieht. Das war der Gedanke, den ich in Jena vertrat, indem damals ſchon die Wege klar erkennbar waren, auf denen der Buchhandel vorwärts gehen würde. Leider iſt das nicht angenommen worden; es wurde betont, daß es nicht darauf ankommen könnte, daß man für die ganze Summe von Einem Buchhändler bezöge, ſondern es müßte genügen, wenn für den Betrag von mehreren Buchhändlern bezogen würde.

Wie die Verhältniſſe in Öſterreich liegen, iſt heute ſchon berührt worden. Von einem ſchweren Kampf, von dem Herr Siegismund ſprach, iſt meines Wiſſens keine Rede. Man iſt in Öſterreich im weſentlichen zufrieden. Vor allen Dingen hat ſich dort eine energiſche Oppoſition gegen die völlige Abſchaffung des Rabatts aus den Buchhändlerkreiſen ſelbſt geltend gemacht; ich erinnere an die Broſchüre des Herrn Pichler, die mit ſehr geſundem Buchhändler- und Menſchenverſtand geſchrieben iſt.

Darauf möchte ich auch noch hinweiſen, daß in der Denkſchrift des Verlegers Trübner die Rede davon iſt, daß in Dänemark die Ladenpreiſe eingehalten werden; jeder, der den Ladenpreis bricht, verfällt in eine Strafe; dabei wird aber Kunden, die innerhalb eines beſtimmten Termins für 200 oder 1000 Kronen däniſche Bücher kaufen, ein Kundenrabatt von 6 bzw. 10% gewährt. Trübner macht dazu die Bemerkung: „Ob dieſe Regelung für den Bücherkäufer vorteilhafter iſt, als die bei uns beſchloſſene, wonach auf alle Bezüge, alſo auch auf kleinere, 2—5% gewährt werden, dies ſei den Sortimenterkreiſen zur näheren Unterſuchung empfohlen.“ Alſo die Möglichkeit, das zu diskutieren und dabei die Intereſſen des Buchhandels in geeigneter und nützlicher Weiſe zu vertreten, das wird doch hier in ganz authentiſcher Weiſe durch die Verlegerdenkſchrift konſtatiert.

Ich glaube ja, wir werden ſchwer zum Ziel kommen; aber ich möchte den Herren Buchhändlern doch ſagen: Ihr

Schiff fährt jetzt mit vollen Segeln, aber wohin es fährt, wissen Sie selbst doch nicht. Es gibt Klippen, und es gibt eine nebelreiche Zukunft, wenn Sie in dieser Weise fortfahren.

Sie sagen immer: das und das ist notwendig zur Erhaltung des Sortimentsbuchhandels. Meine Herren, wir leben doch in einer Kulturperiode, deren Entwicklung schon über hundert Jahre zurückdatiert; seit 1800 hat der Buchhandel immer denselben Ruhmesanspruch erhoben wie jetzt; er ist stolz auf seine Errungenschaften gewesen, und der deutsche Buchhandel hat auch tatsächlich viel geleistet, er hat einen großen Anteil an der glücklichen Entwicklung unseres geistigen Lebens. Aber da ist doch immer mit gewissen lokalen Unterschieden ein bedeutender Kundenrabatt gewährt worden, von dem Sie heute sagen, wir schnürten dem Buchhandel damit den Hals zu; mit diesem Rabatt ist der Buchhandel groß geworden, hat die geistigen Bedürfnisse der Nation befriedigt, ist ein hochbedeutsamer Faktor unseres geistigen Lebens geworden, hat sich unendlich vermehrt, seine innere Tüchtigkeit ist gewachsen, und alles das unter denselben Verhältnissen, die jetzt als unerträglich dargestellt werden.

Meine Herren! Ich glaube doch, Ihr gegenwärtiger Gesichtspunkt ist ein etwas kurzer, er ist auf eine energische aber einseitige Förderung Ihrer eigenen Interessen gerichtet. Das läßt Sie jetzt diese eigenen Interessen verwechseln mit dem allgemeinen Ziele der Kultur, mit der allgemeinen Förderung des geistigen Lebens. Ich glaube, daß Sie uns, die wir auch berechtigte geistige Interessen vertreten, doch etwas entgegenkommen sollten, und nicht so schroff gegenüberstehen und uns einfach entgegenhalten: das und das ist notwendig, oder das und das kann der Buchhandel nicht annehmen. Die Entwicklung des Buchhandels in der Vergangenheit lehrt, daß es nicht immer so gewesen ist, und daß doch große Ziele erreicht worden sind und der Buchhandel eine bedeutsame Funktion in unserem geistigen Leben ausgeübt hat.

Wenn ich nun nach dieser Erwähnung des Kundenrabatts, wo eine Verständigung ziemlich aussichtslos ist, noch auf den Bibliotheksrabatt zurückkomme, so ist schon mehrfach betont worden, daß eine Ausgleichung stattfinden soll. Es ist ja allerdings eine Stelle in dem Buche des Herrn Professor Bücher, worin hervorgehoben wird, daß es unrecht wäre, daß Bibliotheken in derselben Stadt einen verschiedenen Rabatt genössen. Indessen wir Bibliothekare haben diese Verschieden-

heit eigentlich nicht ſo drückend empfunden; es liegen da eigenartige Verhältniſſe vor, die uns eigentlich nicht darauf hinweiſen, einen einheitlichen Rabatt zu erſtreben. Ich denke an einige ganz große Bibliotheken, die bisher nur 5 % genießen ſeit dem Jahre 1888, und die uns bei der Vertretung unſerer Ziele immer große Schwierigkeiten gemacht haben, indem ſie ſagten: wir wollen gar nicht mehr als 5 %. Das ſind große ſtädtiſche Bibliotheken, wo beſondere Verhältniſſe vorliegen, z. B. die Stadtbibliotheken in Hamburg und in Frankfurt; da ſtehen die Bürgermeiſter mit den Buchhändlern in beſonders gutem Verhältnis, und die ſtädtiſche Verwaltung hat die Abſicht, den Buchhandel zu fördern. Nun ſollen wir eine Konzeſſion machen, die wir glücklicherweiſe noch 10 % haben, welche feſtzuhalten für uns von größtem Intereſſe iſt, und ſollen dafür Leuten etwas geben, die ſagen: wir wollen das gar nicht. Alſo für dieſen ganzen Vergleich, für das, was Herr Dr. Vollert vorgetragen hat, liegt eigentlich keine rechte Baſis vor; die realen Intereſſen begünſtigen das nicht. Die großen Bibliotheken würden eine Verkürzung ihres 10prozentigen Rabatts doch ſehr ſchwer empfinden. Ich möchte dem Buchhandel doch ſehr ans Herz legen, den großen Bibliotheken, wie Sie ſie nun auch begrenzen wollen, ob territorial oder nach den Aufwendungen, dieſen Bibliotheken die 10 % nicht zu verkürzen. In welcher Weiſe ſich das machen läßt, darüber läßt ſich wohl noch ſprechen; aber der Königlichen Bibliothek, der Reichstagsbibliothek und Univerſitätsbibliothek in Berlin, den hieſigen Bibliotheken und ähnlichen größeren Anſtalten, die 10 % jetzt wegſchneiden, das iſt für den Buchhandel ſelbſt, für ſeine Gleichmäßigkeitspolitik, wenn ich es einmal ſo nennen ſoll, nicht von dem Wert, daß er die Verſtimmung und die Bitterkeit aufwöge, die dadurch entſtehen muß, zumal angeſichts der verſchiedenartigen Motivierungen, welche die in der letzten Zeit erfolgten Rabattkürzungen erfahren haben, wo die Lieferanten ſich hinter dem Kreisverein und der Kreisverein hinter dem Börſenverein verſchanzten. Alle dieſe Dinge tragen ein Element der Verſtimmung und Unzufriedenheit in ſich, das doch auch abgewogen werden muß von den Herren Buchhändlern; gute Beziehungen und zufriedene Stimmung ſind doch auch ein ſchätzenswertes Gut. Deshalb möchte ich mich dafür ausſprechen, daß Sie die 10 % nicht den wichtigen und bedeutſamen Anſtalten wegnehmen.

Bezüglich einer Verſtändigung mit dem Schutzverein und

den Interessen, die er vertritt, sind die Aussichten für die Zukunft nicht günstig; aber wir Bibliothekare sind in einer besonderen Lage, wir haben täglich mit Buchhändlern zu verkehren, und wir haben ein besonders großes und dringendes Interesse daran, die Buchhändler als unsere werten Freunde ansehen zu können (Bravo!), und es ist mir jetzt schon vielfach ganz unangenehm gewesen, von solchen befreundeten und hochgeschätzten Buchhändlern durch diese Gegensätze getrennt zu sein. Wir wollen und können nicht in einem dauernden feindseligen Verhältnis zum Buchhandel stehen; aber wenn Sie jetzt diesen Schritt, den Herr Dr. Vollert vorschlägt, machen, so fürchte ich, daß dieses Verhältnis bei dem besten Willen und dem größten Wert, den wir Bibliothekare auf gute Beziehungen zum Buchhandel legen, in empfindlicher Weise gestört werden wird.

Universitätsprofessor Geheimer Hofrat Dr. Bücher-Leipzig: Meine Herren! Ich ergreife sehr ungern noch einmal das Wort, da ich doch wohl einsehen muß, daß alles Reden über diese Fragen überflüssig ist; ich will aber doch noch einmal daran erinnert haben, daß der Vorschlag, den mein Kollege Wach seinerzeit gemacht hat, auf Niedersetzung einer Kommission, von buchhändlerischer Seite angeregt worden ist; daß wir in der Erwartung hierhergekommen sind und berechtigt waren, die Erwartung zu hegen, Sie würden nicht versuchen, diese Kommission zu benutzen, um noch über das hinaus, was bis jetzt erzielt worden ist, ein weiteres Geschäft an uns zu machen! (Widerspruch.)

Das ist tatsächlich in den Vorschlägen, die Herr Dr. Vollert uns vorgetragen hat, geschehen. Sie wollen die Bibliotheken ungünstiger stellen, als sie seither gestanden haben; Sie wollen für die Bezüge von Büchern, die unter 20 ℳ Ladenpreis haben, nur 5 % Rabatt geben, und diese Werke werden doch wohl die Mehrzahl bilden von allen, die überhaupt angeschafft werden; tatsächlich werden die Bibliotheken im Durchschnitt weniger Rabatt als bisher erhalten. Das wäre auch die vollständige Ablehnung einer rationellen Gestaltung des Kundenrabatts; denn der ist nicht abgeschafft, er besteht in Leipzig und Berlin in Höhe von 5 %, und ehe der Buchhandel die völlige Beseitigung desselben an diesen Orten versucht, wird er es sich doch wohl dreimal überlegen.

Daß wir also dieser absolut ablehnenden Haltung begegnen, ist bedauerlich im Interesse des Buchhandels selbst

und im Interesse der Weiterentwicklung unseres gegenseitigen Verhältnisses. Natürlich werden Sie sich sagen müssen, daß das den Akademischen Schutzverein veranlassen muß, auf weitere Ausbreitung bedacht zu sein; und da möchte ich Ihnen denn doch versichern, daß bis jetzt ohne irgend welche Agitation von unserer Seite — davon ist eigentlich kaum die Rede gewesen — die Verbreitung, die der Akademische Schutzverein gefunden hat, geschehen ist lediglich auf Grund von privaten oder halbprivaten Anregungen, die in engen Kreisen geblieben sind, und es bleibt uns immerhin noch die Möglichkeit, den Kampf in weitere Kreise zu tragen, und wir werden, was wenigstens meine Person angeht, diesen Kampf nicht einstellen.

Meine Herren! Es gibt ja verschiedene Standpunkte dieser Frage gegenüber; diese verschiedenen Standpunkte spielen auch fortwährend in die Debatte herein. Die Herren berufen sich immer auf das Zeugnis des Auslandes, wo man die deutschen Verhältnisse als ideale hinstellt. Das verstehe ich vollkommen, daß der ausländische Buchhandel gern in derselben Situation sein möchte wie Sie, dem Publikum von heute auf morgen eine Preiserhöhung von fünf oder wieviel Prozent zu diktieren; aber wie das ausländische Publikum mit seinem Buchhandel zufrieden ist, darnach fragen Sie nicht. Das würde aber doch in allererster Linie in Frage kommen.

Es sind die angeblich schlechten Verhältnisse des Buchhandels in Italien erwähnt worden. Meine Herren, dieser italienische Buchhandel bringt es fertig, seine Bücher ganz erheblich billiger zu verkaufen als der deutsche Buchhandel. Ich habe für mein spezielleres Fach in der neuen Auflage meines Buches festgestellt, daß nach den bekannten Mühlbrechtschen Jahresübersichten im letzten Jahre in Italien der Durchschnittspreis des Bogens $21^1/_4$ ₰ betragen hat, in Deutschland $26^1/_4$ ₰. Das ist ein ganz eminenter Unterschied. Was ferner den Verkehr mit dem Ausland betrifft, so bekommt man eine Inferiorität des ausländischen Sortiments in keiner Weise zu spüren. Der englische Buchhandel liefert mit 10 % direkt die englischen Publikationen; der französische tut es ebenfalls, er bietet uns das an; und, meine Herren, Sie müssen sich denn doch sagen, daß wir hier, wo wir uns lediglich auf den Interessenstandpunkt stellen — und wir müssen uns auf diesen Standpunkt stellen —, für diese ganze Literatur das deutsche Sortiment ebenso aus-

ſchalten werden, wie etwa die amerikaniſchen Bibliotheken ihr eigenes Sortiment für den Bezug deutſcher Literatur ausgeſchaltet haben. Wir können ja doch niemals das geſamte Geſchäftsgebaren des Buchhandels außer acht laſſen, und ſo muß die deutſche Bibliothekfrage auch immer wieder im Lichte der amerikaniſchen Bibliothekfrage betrachtet werden. Ich habe in der neuen Auflage meines Buches die Bedingungen mitgeteilt, unter denen 13 verſchiedene deutſche Buchhandlungen in der Lage zu ſein glauben, einer amerikaniſchen Bibliothek — ich bemerke, der Bibliothek einer kleinen amerikaniſchen Univerſität — zu liefern. Es wird mir geſagt, daß eine 14. Buchhandlung unter dieſen fehle, diejenige, welche eigentlich den Vogel abgeſchoſſen habe. Das will ich nur beiläufig bemerkt haben, und wenn uns da geſagt wird, daß man hier ſo weit geht, den amerikaniſchen Buchhandlungen zum Nettopreis zu liefern, und ſich nur eine 5prozentige Proviſion ausbedingt, und dann auf der anderen Seite uns dieſen mageren Staffeltarif für unſere deutſchen Bibliotheken vorſchlägt, dann muß ich Herrn Dr. Ruprecht allerdings ſagen, das betrachte ich als eine eminente Schädigung unſeres geſamten deutſchen Geiſteslebens. Sie erfüllen die Wünſche des Auslandes auf unſere Koſten, und ſetzen ſich in den Stand, dem Auslande zu Preiſen zu liefern, die Sie uns in keiner Weiſe zuzugeſtehen geneigt ſind. Wenn Ihre Geſchäftseinrichtungen derartige Bedingungen geſtatten, dann werden Sie es dem deutſchen Publikum niemals begreiflich machen können, daß nur die allerhöchſten Intereſſen des Buchhandels, die Sorge um die Erhaltung eines leiſtungsfähigen Sortiments Sie leiten.

Ich muß hier, ſo leid es mir tut, auf ſchon Geſagtes immer wieder zurückzukommen, nochmals konſtatieren, daß die Äußerungen des Herrn Seippel, die ich Seite 115 meines Buches abgedruckt habe und worin er ſagt: „Referent iſt der Meinung, daß die Verhältniſſe im deutſchen Buchhandel ſehr wohl einen Nachlaß bis zu 5% von dem Ladenpreis ermöglichen", ganz allgemein gefaßt ſind, und daß ſie in einem ganz direkten Widerſpruch ſtehen zu Ihrem jetzigen Verhalten. Wenn Herr Seippel uns jetzt verſichert, daß die Vorſchläge, die ich gemacht habe, abſolut abzuweiſen ſeien, daß beiſpielsweiſe der Vorſchlag, den Konſumvereinen zum Nettopreis zu liefern, eine Vernichtung des deutſchen Sortiments herbeiführen werde, ſo ſage ich Ihnen: Sie geſtehen damit zu, daß dieſes Sortiment denn doch nicht die vollkommene Einrichtung iſt, wie

Sie behaupten. Sind die Konsumvereine imstande, das zu bewerkstelligen, dann gestehen Sie doch damit, daß sie in ihrer Vertriebsorganisation Ihnen überlegen sind. Und somit fällt für mich überhaupt jede Möglichkeit, noch zugunsten des Sortiments einzutreten, wie für jeden, der diese Dinge vom nationalökonomischen Standpunkt aus betrachtet. Eine so vollständig unfähige Organisation, die nicht einmal imstande ist, die Konkurrenz von Vereinen auszuhalten, die von Nichtsachkundigen geleitet werden, die soll man erhalten?

Nun ist von den verschiedensten Herren dann die Frage der Erhaltung des Sortiments noch weiter zu beleuchten versucht worden. Herr Voigtländer hat besonders Gewicht darauf gelegt, daß der Vertrieb des Sortimenters nicht einer großen Ausdehnung fähig sei. Ich muß das aufs allerentschiedenste bestreiten. Ich kann nicht einsehen, warum es nicht Sortimente geben soll, die für 300000 und 500000 ℳ im Jahre umschlagen, so gut wie irgend ein anderes Detailgeschäft einen solchen Umschlag hat. Herr Voigtländer hat sich nicht klar ausgesprochen, er scheint zu meinen, nach dem Beispiel, das er angeführt hat, daß der Sortimenter immer persönlich den Vertrieb für jedes einzelne Buch zu leiten habe. Ja, meine Herren, wenn Sie so eingerichtet sind, dann sind doch die Einrichtungen für die Ausbildung Ihres Personals unzulänglich, und Sie müssen dafür sorgen, daß Sie die ändern, aber nicht der Gesamtheit aufbürden, Kosten zu tragen, die aus einer derartigen Unzulänglichkeit entstehen.

Herrn Franke möchte ich erwidern, wir haben gewiß dasselbe Ziel der allerweitesten Verbreitung der gesamten Literatur, nicht bloß der wissenschaftlichen, namentlich auch der populären Literatur. Aber dieses Interesse ist doch aufs allerengste wieder verknüpft mit der Höhe der Preise, und die Höhe der Preise hängt wieder unbedingt ab von der Höhe des Sortimenterrabatts überhaupt, von der Höhe der gesamten Vertriebsspesen, und wenn wir hier dahin gelangt sind, daß der Preis des Buches, zu welchem es an den Konsumenten verkauft wird, das Dreifache seiner Herstellungskosten beträgt, so ist das für einen Artikel wie ein Buch zu hoch.

Es ist das in weiten Kreisen nicht bekannt, aber wenn es bekannt wird, so bin ich fest überzeugt, daß man in den weiten Gebieten des Warenhandels ein derartiges Verhältnis unbedingt als ein ungesundes, ein Verhältnis, das gar nicht zu verstehen ist, bezeichnen wird; und früher oder

ſpäter werden ſich immer wieder nicht bloß Angriffe dagegen richten, ſondern auch Verſuche geltend machen, die darauf hinauslaufen, eine billigere Verſorgung des Publikums zu bewerkſtelligen; und dieſe Verſuche können ja glücklicherweiſe arbeiten mit der Ausſicht, Organiſationen für ihren Vertrieb benutzen zu können, die bereits beſtehen. Warum ſoll ſich nicht für populäre Literatur eine Verlagsunternehmung bilden können, die ganz und gar auf Konſumvereine, Warenhäuſer und ähnliche Vertriebsanſtalten es abſieht? Die Wiesbadener Volksbücher, die hier erwähnt worden ſind, ſind nicht durch den Buchhandel vertrieben worden, der Buchhandel hat ſie anfangs durchaus abgelehnt, und erſt als er ſah, daß die Sache ging, hat er ſich derſelben mit angenommen; aber zuerſt ſind ſie durch die Konſumvereine vertrieben worden.

Wenn uns nun Zahlen vorgetragen werden wie die, die Herr Dr. Vollert genannt hat, hinſichtlich der Höhe, die die Rabatterſparnis für den einzelnen ausmacht, ſo ſind das durchaus wieder ſolche captationes benevolentiae, wie wir von dieſer Seite ſchon ſo viele gehört haben. Ja, meine Herren, darauf kommt es doch nicht an, wie viel Bücher der einzelne kauft oder nicht kauft. Ich glaube übrigens, Sie haben davon gar keine Vorſtellung, was der Student durchſchnittlich gebraucht, wenn Sie glauben, daß ein Mediziner durchſchnittlich mit 50 ℳ jährlich für Bücher auskommen könnte. Mir iſt aus meinem Rektorat ein Vorgang erinnerlich, wo ein Mediziner die bekannte Eulenburgſche Enzyklopädie, die, wie Sie wiſſen, einige hundert Mark koſtet, leichtſinnigerweiſe von einem Reiſebuchhändler gekauft hatte und infolgedeſſen in Zahlungsſchwierigkeiten geraten war. Ich kann ferner bezüglich der Anſchaffungen eines Studierenden der Naturwiſſenſchaften, deſſen Rechnungen ich ganz genau kenne, verſichern, daß die Jahresrechnung für die unmittelbar notwendigen Lehrbücher gegen 200 ℳ ausmacht. Kollege von Bach hat mir geſtern Abend verſichert, daß in ſeinem Fach ein einzelnes Buch zuweilen für den Studenten 60 ℳ koſtet; da fallen 5 oder 10 ℳ, die erſpart werden können, immer noch erheblich ins Gewicht, und in der Geſamtheit wird dieſe Aufwendung ſich zu Hunderten und Tauſenden aufſummieren, und die Erleichterung, die da durch den Rabatt geboten wird, wird ganz erheblich ins Gewicht fallen. Aber, meine Herren, ich ſehe ſehr wohl ein, wir kommen aus dem fortwährenden Hin- und Herſchwanken der Debatte zwiſchen der Frage des

Rabatts und der Erhaltung des Sortiments nicht heraus, und ich will zwar ganz gern die weitere Beratung der Vorschläge, die ich mir erlaubt habe Ihnen zu unterbreiten, mitmachen, aber ich glaube, wenn der Buchhandel nicht eine andere Erklärung abzugeben in der Lage ist bezüglich dessen, was er in der Rabattfrage direkt zugestehen wird, daß auch in den übrigen Punkten die Debatte kaum zu irgend einem für uns befriedigenden Resultat wird führen können.

Baudirektor Professor Dr. von Bach-Stuttgart: Meine Herren! Wenn es auch keine Wirkung mehr haben wird nach den bestimmten Erklärungen, die wir gehört haben, so möchte ich doch noch einen Punkt anführen im Anschluß an das, was der Herr Vorredner gesagt hat. Werke, die Gebiete der Ingenieurwissenschaften behandeln, kommen wegen der Zeichnungen und aus sonstigen Gründen recht oft sehr teuer. Ich will das an einem Beispiel kurz darlegen. Das jetzt in vierter Auflage erschienene Buch eines meiner Kollegen kostet 60 ℳ. Dieses Buch sollte eigentlich jeder Studierende haben. Wenn Sie bedenken, daß an diesem Betrag der Sortimenter rund 18 ℳ erhält — 25 % und bei 12 Exemplaren ein Freiexemplar —, so werden Sie mir zugeben, daß das doch zuviel für ein gangbares Buch ist; bei dem besten Willen wird die Tätigkeit des Sortimenters auf den Absatz eines solchen Buches nur einen ganz geringen Einfluß haben. Es liegt hier ein Mißstand vor, der auf dem Gebiet der technischen, überhaupt wissenschaftlichen Literatur stark empfunden wird.

Erster Vorsteher des Börsenvereins, Verlagsbuchhändler Albert Brockhaus-Leipzig: Meine Herren! Der Vorschlag, den der Vorstand des Börsenvereins und die übrigen vereinigten Sachverständigen gemacht haben, hat nicht die Gegenliebe der beiden Herren Bibliothekare gefunden, die sich geäußert haben, auch nicht die Gegenliebe des Herrn Geheimerrat Bücher. Das könnte uns nun veranlassen zu glauben, daß die allgemeine Meinung sei, wir möchten den Vorschlag wieder zurückziehen. Wir sind aber gestern in einer eingehenden Debatte über die Angelegenheit zu der Überzeugung gekommen, daß an einem solchen Vorschlag festzuhalten sein wird, selbst wenn er Ihnen zunächst nicht annehmbar erscheinen sollte. Wir halten ihn darum aufrecht, knüpfen aber die Bitte daran, daß auch die anderen Herren Bibliothekare sich noch darüber äußern möchten. Das werden doch die übrigen Herren vom Schutzverein zugeben, daß hierbei die Bibliothekare „die

nächsten dertau" sind. Unser Vorschlag hat bei Herrn Geheimerrat Bücher die Äußerung gezeitigt, daß wenn, wie seine übrigen Gedanken, so auch dieser eine schlanke Ablehnung von dem Börsenverein erfahre, nichts weiter übrig bleiben werde als den Schutzverein „sich weiter ausbreiten zu lassen"; bisher seien nur „private oder halbprivate Anregungen" erfolgt, etwas weiteres nicht. Man droht uns also mit einer offiziellen Stärkung der Macht des Schutzvereins. Demgegenüber habe ich zu erklären, daß wir den Konzentrationsbestrebungen der Herren Akademiker durchaus nicht unsympathisch gegenüberstehen. Gegen was wir Front machen, das sind nur die angeblichen Tatsachen und die daraus gezogenen Schlußfolgerungen des Bücherschen Buchs. Soweit der Schutzverein in Ausführung der Bücherschen Anregungen in Aktion getreten ist, haben wir es ja mit dem Schutzverein und nicht mehr mit Herrn Professor Bücher zu tun.

Ich kann Herrn Geheimerrat Bücher aber nicht rechtgeben, wenn er sagt, daß bisher zur Ausbreitung des Schutzvereins nur „private oder halbprivate" Anregungen gegeben worden seien. Das offizielle Zirkular, das an die Nichtakademiker, wenn ich nicht irre an die Rechtsanwälte und ähnliche Berufsklassen in Leipzig versendet worden ist und sie zum Beitritt auffordert, von dem ich höre, daß es auch in anderen Städten versendet worden ist, kann man doch nicht als eine „halbprivate Anregung" bezeichnen, das war doch ein ganz offizieller und übrigens vollkommen berechtigter Agitationsschritt zur Werbung neuer Mitglieder.

Ebenso das „Konzentrationszirkular", das damals im Dezember 1903 herausgegeben worden ist für die Leipziger Mitglieder des Akademischen Schutzvereins.

Von diesem möchte ich übrigens nebenbei sagen, daß es zutrifft, daß ich es „von Herrn Geheimen Rat Wach" erhalten habe. Ich habe dies in Berlin gesagt und halte das in vollem Umfange aufrecht, da der Buchhändler X, der „im speziellen Auftrag des Herrn Geheimen Rat Wach" mir einen Privatbrief von ihm überbrachte, — nicht die Unwahrheit gesagt haben kann, indem er mir sagte: „Ich gebe Ihnen Wachs eigenes Exemplar mit seiner Autorisation!" Meine Herren! Ich kann nichts anderes aussagen; so ist es mir von dem Buchhändler X dargestellt worden, und ich gebe meine Quelle an.

Am Schlusse dieses „Konzentrationszirkulars" heißt es:

„Die verehrten Herren Mitglieder, welche der gestrigen Hauptversammlung nicht beigewohnt haben und den einstimmig gefaßten Beschlüssen nicht geneigt sein sollten, bitten wir dringend, sich nicht durch Meinungsverschiedenheit an dem festen Zusammenhalt in dieser für unsere Hochschule so hochwichtigen Angelegenheit beirren zu lassen. Es ist zu beachten, daß eine Niederlage in dem begonnenen Kampf der ganzen Universität unberechenbaren Nachteil bringen muß: und das sowohl den durch uns geworbenen Hochschulen wie den Buchhändlern gegenüber.

Leipzig, den 16. November 1903.

Der Vorstand des Leipziger Zweigvereins des Akademischen Schutzvereins.

(gez.) Dr. Wach."

Ich kann das nicht als eine „private oder halbprivate Anregung" auffassen!

Ganz ähnlich wie dieses Vorgehen mag Ihr Vorgehen in Zukunft sein, wir gestehen die Berechtigung dazu Ihnen durchaus zu. Aber gestatten Sie, daß wir auch dann sagen: als eine „private oder halbprivate" Einwirkung auf den an sich freien Dozenten können wir auch das nicht betrachten. Wir haben von Anfang an seelisch darunter gelitten, daß unter dem ehemaligen Rektor* oder Prorektor der Universität Leipzig an sämtliche Hochschulrektoren Zirkulare gerichtet worden sind, welche aufforderten zur Einsendung von „mißlichem" Material gegen die Verleger; kurz und gut unter lauter Maßnahmen, welche einen nahezu amtlichen Charakter trugen, wenn sie die Herren Akademiker zum Beitritt zum Schutzverein aufforderten.

Aber wenn das auch nicht der Fall wäre, wenn an der Spitze eines Vereins, der sich die hohe ideale Aufgabe

---

* In § 4 der Satzungen des Akademischen Schutzvereins heißt es:

„Der Vorsitzende des Vorstandes ist der Vorsitzende des Leipziger Zweigvereins."

In § 4 der Satzungen des Leipziger Zweigvereins heißt es:

„Der Vorsitzende ist der jeweilige Rektor der Universität, wenn er das Amt zu übernehmen nicht ablehnt." Und weiter: „außer dem als Vorsitzenden während seines Amtsjahres funktionierenden Rektor."

ſtellt, die Intereſſen ſeiner Berufsgenoſſen zu vertreten, nur der Name Wach ſteht, ſo iſt das keine „private oder halbprivate“ unverbindliche Anregung, ſo weiß die Geſamtheit, an die ſich der Verein wendete, daß es ſich um etwas Ernſtes handelt bei der Aufforderung des Herrn Geheimen Rats Wach für eine Sache einzutreten. Das hat größeres Gewicht, als wenn ein beliebiger Privatdozent X oder Y darunter ſtände.

Herr Geheimer Rat Wach hat mitgeteilt, daß der Schutzverein jetzt 1200 Mitglieder zählt; darunter ſind eine Reihe von Nicht-Profeſſoren und -Dozenten und ungefähr 250 Leipziger Akademiker; außerhalb Leipzigs werden alſo 950 Mitglieder ſein. Nun hat aber die Geſamtheit der Univerſitäten im deutſchen Sprachgebiet — Deutſchland, Öſterreich und die Schweiz — einen Beſtand von 4547 Dozenten. Wenn alſo davon im ganzen 1200, außerhalb Leipzigs nur 950, zu einem Schutzverein zuſammengetreten ſind, ſo müſſen Sie verzeihen, wenn wir Buchhändler die Mitglieder des Schutzvereins bisher doch nur als eine Minorität der Ihrem Beruf Angehörigen betrachten können. Wenn uns nun von einer weiteren Ausdehnung geſprochen wird, ſo haben wir an dieſer Ausdehnung an ſich nichts auszuſetzen, wenn ſie nicht einen aggreſſiven Charakter gerade gegen den Buchhandel hat.

Ich habe aber perſönlich die Überzeugung, daß, je größer die Verbreitung der Bücherſchen Denkſchrift werden wird, umſomehr auch das kritiſche Gefühl der Herren Akademiker erſtarken wird gegenüber den Zielen, die uns Herr Geheimerrat Bücher als die des Schutzvereins hinſtellt. Auch aus dieſem Grunde ſehen wir einer künftigen Agitation mit voller Ruhe entgegen.

Ich komme zu einer Äußerung des Herrn Direktor Schwenke, der geſagt hat, ein über die Forderung von 10 % hinausgehender Beſchluß beſtehe nicht. Das iſt mir außerordentlich wichtig zu hören. In unſeren Kreiſen iſt viel darüber geſprochen worden, namentlich nachdem in einer Mediationsverſammlung bei dem Oberbürgermeiſter von Leipzig ein Brief des Herrn Geheimen Rat Wach verleſen worden war, in dem derſelbe eine ähnliche oder wenigſtens ähnlich auszulegende Andeutung gemacht hatte. Die betreffende Stelle des Briefes heißt:

„Wir beſchränken uns daher auf die wie uns bekannt durchführbare Wiederherſtellung des status quo, alſo Wieder-

gewährung eines 10prozentigen Rabatts für Leipzig, wobei wir, entsprechend dem Beschluß des Vereins der Bibliothekare, eine die 10% übersteigende Rabattstaffel bei besonders hohem Bezug für gerecht und billig erachteten".

Der Brief ist, wenn ich nicht irre, mit einem Dutzend Leipziger Buchhändler besprochen und selbstverständlich in unseren Kreisen des eingehendsten erörtert worden. Es ist mir also lieb zu hören, daß hier eine mißverständliche Auffassung vorliegt.

Herrn Professor Schulz gegenüber, der uns sagt, daß er bedauere, daß der Börsenverein kühl oder kalt den Bibliotheken gegenüber nur das biete, was wir heute geboten haben, gestatte ich mir zu bemerken, daß wir schmerzlich berührt sein müssen, nicht in Berlin, sondern erst hier zu hören, daß der dort von allen Seiten vertretene Einheitsrabatt nicht den Wünschen der Herren Bibliothekare entspricht. Sie werden sich ganz gut erinnern, daß die einzelnen Herren der Erklärung, die ich dort bei Beginn der Verhandlungen abgegeben habe, „daß wir bereit seien, dem überall hervorgetretenen Wunsche nach einem Einheitsrabatt entgegenzukommen", nicht entgegengetreten sind. Sie werden sich ferner erinnern, daß sagt: Herr Geheimerrat Bücher auf Seite 233 seines Buches „Es darf nicht geduldet werden, daß verschiedene Bibliotheken in der gleichen Stadt ungleich behandelt werden." Sie werden sich endlich erinnern, daß, wenn ich nicht irre, einer der dem preußischen Kultusministerium unterstellten Herren z. B. anführte: „Das ist auf die Dauer unhaltbar, daß zwei, drei, vier unter demselben Ministerium stehende Bibliotheken in Berlin und in der Provinz einen höheren Rabatt haben, die anderen nicht." Dem allen ist nicht widersprochen worden.

Wir haben also unter dem Eindruck stehen müssen, daß eins der Ziele, welche Sie verfolgen, das ist, daß ein Einheitsrabatt eingeführt werde. Wir haben nun aber schon einen Einheitsrabatt, das ist der § 3 unserer Bestimmungen; die Vereine haben darin gesagt: wir halten es für vereinbar mit dem Interesse des Sortiments, 5% an Behörden, öffentliche und Anstaltsbibliotheken usw. zu geben. Das ist der Einheitsrabatt, den wir selbst vorgeschlagen haben. Außerdem hat der Vorstand die Erklärung abgegeben, daß wir nach wie vor eine gewisse Reihe von Ausnahmen „übergangsweise" für berechtigt halten, nicht aus dem Gesichtspunkt, daß die

Reibungsfläche mit den Bibliotheken nicht vermehrt werden soll (was ich bei anderer Gelegenheit ausgesprochen habe), sondern aus dem Gesichtspunkt, daß diejenigen Bibliotheken, die einen seit Jahrzehnten ersessenen Rabatt haben, im Besitz desselben gelassen werden möchten. Auf dieser Basis ist nun auch der Vorschlag entstanden, den wir heute machen. Wir können nicht anders als sagen: wollen Sie den Einheitsrabatt, so können wir uns auf den von Herrn Direktor Schwenke vorgeschlagenen Satz von 10 % für Bücher und Zeitschriften an alle Bibliotheken unter keinen Umständen einlassen. Wollen wir das Sortiment schützen und doch zu einem Einheitssatz kommen, so bleibt nichts übrig als den Versuch zu machen, wie der Engländer sagt, to split the difference. Wir haben 5 % vorgeschlagen, Sie wollen 10 %; dann schlagen wir Ihnen vor, die Differenz zu teilen. Aber versuchen Sie, sich unter sich zu einigen. Wir können das nicht; uns kann nicht zugemutet werden, denjenigen, die bisher mit 5 % zufrieden waren, die 2½ % mehr zu oktroyieren; wir können auch nicht den Herren Schwenke und Wilmanns zu nahe treten und sagen: verzichtet Ihr freiwillig zugunsten von Rostock und Münster auf das, was Ihr bisher mehr gehabt habt. Das ist Ihre Sache! Wir können nicht mehr tun als sagen, nachdem Sie den Einheitsrabatt in den Vordergrund gestellt haben, glauben wir damit ein Entgegenkommen gezeigt zu haben, und ich persönlich habe nichts weiter versprochen als wohlwollende Prüfung des Gedankens, ob zu einem Einheitsrabatt zu kommen sei, und wohlwollende Prüfung der Höhe desselben.

Ich schließe damit, wie einer meiner Herren Vorredner, Ihnen zu sagen: glauben Sie doch auch an unsere bona fides. Wir Verleger, wir Kommissionäre, die wir durchaus nicht direkte wirtschaftliche Vorteile dabei haben, die wir zusammengetreten sind in der einstimmigen Überzeugung, daß es unmöglich ist, dem Sortimenter mehr zuzumuten, als was wir Ihnen bieten, wir machen Ihnen, glauben Sie uns, nicht ein zufälliges, möglichst minimal gehaltenes Gebot, sondern einen auf breitester und eingehendster Überlegung beruhenden letzten Friedensvorschlag. Und so richte ich die dringende Bitte an Sie, wenn Sie heute nicht imstande sind zu sagen: wir sind einverstanden, oder: wir sind nicht einverstanden, dann möchten sich die Herren Vertreter der Bibliotheken unter sich einigen, nachdem Herr Professor Schulz schon die Erklä-

rung abgegeben hat, daß sie in dieser Frage durchaus nicht zusammengehen mit dem Akademischen Schutzverein.

Bibliotheksdirektor Professor Dr. Pietschmann-Göttingen: Meine Herren! Ich bin sehr ein Freund eines leistungsfähigen Sortiments; ich komme viel zu oft in die Lage, dieses oder jenes Sortiment leistungsfähiger zu wünschen, und wenn von seiten der Bibliothekare etwas geschehen kann dazu, ein leistungsfähiges Sortiment zu erhalten, so wäre das zu begrüßen. Aber man muß sich nach der Decke strecken, und alle Bibliotheksverwaltungen kämpfen jetzt mehr oder weniger einen schweren Kampf, um, wie man in England sagt, die beiden Enden, um das Soll und das Haben zusammenzubringen. Da ist es tatsächlich unmöglich, daß irgend eine Bibliothek, die seither einen Rabatt von 10% hatte, je den Wunsch gehabt haben kann zu einer Egalisierung nach unten; wenigstens ich weiß mich ganz frei von diesem Streben. Es ist mir zu Ohren gekommen, zuerst habe auch der Vorstand des Börsenvereins erwogen, allen großen Bibliotheken den alten Rabatt zu lassen; der Umstand aber, daß der Begriff Größe ein relativer ist, erwies sich als Hindernis, und so sind die 5% in den § 3 hineingekommen. Ich möchte Sie nun dringend bitten, in Erwägung zu ziehen, ob Sie nicht doch in der Lage sind, den Bibliotheken, die noch 10% bekommen, sie auch für künftig zu belassen, und nur etwa die darunter stehenden Bibliotheken zu egalisieren. Wir haben sowieso unsere Not. Wenn Sie dann aber wirklich den Orts- und Kreisvereinen diese Skala empfehlen, die Herr Dr. Vollert vorgeschlagen hat, so wird kein Zweifel sein, die Orts- und Kreisvereine werden sich das nicht zweimal sagen lassen, und werden diese Gleichmachung nach unten hin vornehmen. Ich glaube nicht, daß Sie den Sortimentern in den Universitätsstädten damit irgendwie aufhelfen werden; im Gegenteil, die Bibliotheksvorstände werden dann gezwungen sein, mit ihren verminderten Mitteln genau ebensoviele Bücher, wenn nicht mehr, anzuschaffen wie vorher, und das wird nicht den Sortimentsbuchhändlern zu gute kommen, in deren Interesse diese Maßregel doch geplant ist. Ein Vorteil wird daraus nicht entstehen für die Herren, denen geholfen werden soll.

Vorsitzender: Gestatten Sie mir zu der Frage ein kurzes Wort im Interesse der Bibliothek des Reichstags. Ich möchte dringend wünschen, daß wir zu der Verständigung kämen, daß den Bibliotheken, die bis jetzt den Satz von 10%

haben, dieſer Satz belaſſen werde. Es iſt für die beteiligten Sortimenter eine ganz weſentliche Frage, daß ſie die Lieferung für unſere Bibliotheken in der bisherigen Weiſe weiter behalten; wir in Berlin verkehren mit ein paar dortigen Sortimentern; dabei habe ich, nebenbei bemerkt, nicht gefunden, was ſonſt hervorgehoben wurde, daß doppelte Anſichtsſendungen der Sortimenter in weitem Umfang an unſere Bibliothek geſchehen. Aber ich glaube, alle Sortimenter, die mit uns verkehren, werden die Lieferung für uns ſehr gern auch bei dem jetzigen Rabatt behalten. Ich habe nur von einem einzigen bisher gehört, der Schwierigkeiten gemacht hat. Ich vermag insbeſondere kein Bedenken zu finden gegen die Gewährung eines höheren Rabatts an Orten wie Berlin und Leipzig, wo Speſen, die ſonſt dem Sortimenter erwachſen, fortfallen, und wo durch eine Mehrheit öffentlicher Bibliotheken den Sortimentern ungewöhnlich hohe Summen zufließen. Ich ſehe nicht ein, warum man an dieſen Zentralplätzen des Buchhandels den Rabattſatz nicht erhöhen ſollte. Etwas anderes iſt es, das gebe ich zu, mit den Städten in der Provinz. Mir iſt heute morgen ein Brief eines Sortimenters aus der Provinz zugegangen, in dem geſagt iſt: „jedem größeren Bezieher von Büchern kann man Vorteile bei dem Rabatt gewähren, vorausgeſetzt, daß Barzahlung eingehalten wird.“ Ich gebe zu, daß man den Begriff Barzahlung nicht dahin auslegen darf, daß jedes einzelne Buch bei Ablieferung ſofort bezahlt werde; aber man könnte zur Wahrung des Begriffs Barzahlung Monatsrechnungen einführen, ſo daß man jedesmal am 30. die Rechnung zugeſendet erhält und erledigt. Der Briefſchreiber betont, „jeder Sortimenter wäre froh, wenn er ſo regelmäßig zahlende und ſichere Kunden hätte, wie die Bibliotheken ſind“. Er ſteht übrigens auch in der anderen Frage auf dem Standpunkt, daß dem privaten Beſteller von Büchern über einen gewiſſen Betrag des Bezugs hinaus ein Rabatt gewährt werden könne; allerdings auch nur unter der Bedingung, daß bar gezahlt werde und daß eine Minimalſumme feſtſtehe, von wo ab der Rabatt gewährt werden dürfe. Sie ſehen alſo, daß in Ihren eigenen Kreiſen ſolche Anſchauungen beſtehen.

Aber ich komme auf den im Eingang geäußerten Gedanken zurück: laſſen Sie den Bibliotheken, die ſchon 10% haben, dieſen Rabatt weiter zukommen und machen Sie einen Vorſchlag für die Bibliotheken, die jetzt unter dieſem Rabattſatze geliefert erhalten.

Was den in Frage kommenden Preis eines Werkes anlangt, so halte ich es für selbstverständlich, daß bei Lieferungswerken nicht der Betrag der einzelnen Lieferung, sondern der Preis des gesamten Werkes als Einheitspreis angesehen wird. (Widerspruch.) Jedenfalls wäre eine Verständigung nach der Seite hin möglich und erwünscht.

Buchhändler Seippel-Hamburg: Ich werde mich möglichst kurz fassen. Ich spreche nur, weil mein Name wiederholt genannt wurde, und muß mich gegen den Zusammenhang wehren, in dem das geschehen ist. Es ist nicht richtig, daß ich heute anders denke als im Jahre 1901, wo ich den Auftrag hatte, für den Vereinsausschuß ein Referat zu erstatten. Ich habe damals allerdings gesagt, daß nach meiner persönlichen Überzeugung ein Rabatt bis zu 5 % im Buchhandel durchführbar sei; das würde auch heute noch von mir vertreten werden, sofern — und nun kommt der Nachsatz, denn ich habe damals die Zeitschriften ausgenommen — sofern es sich darum handeln sollte, unseren Umsatz mit den großen Konsumenten auf 5 % gleichmäßig festzustellen. Von einem höheren Rabatt als 5 %, sowie von einem Abzug dieser 5 % auf alle Verkäufe des Sortiments, ist in meinem Referat absolut nicht die Rede gewesen. Ich habe damals also ins Auge gefaßt, daß der Sortimentsbuchhandel existieren könne mit einem Rabatt bis zu 5 % unter den genannten Einschränkungen. Das ist der Sinn desjenigen gewesen, was ich damals gesagt habe, und ich muß Verwahrung einlegen, daß man den Sinn meiner Worte heute durch eine andere Auffassung in Zweifel setze.

Nun habe ich noch einige Worte zu sagen über die Konkurrenz, die dem Buchhandel von den Konsumvereinen gemacht werden soll. Von Herrn Geheimerrat Bücher ist gesagt worden, daß eigentlich der Buchhandel sich ein Armutszeugnis ausstelle, wenn er eine solche Konkurrenz nicht vertragen könne. Nun, meine Herren, es besteht schon jetzt die Tatsache, daß Konsumvereine und andere Vereine eine Reihe kleinerer Artikel, Pfennigware, vertreiben; wir haben nichts dagegen, daß von seiten gewisser Wohltätigkeitsvereine, Lehrervereinigungen usw. der Vertrieb von Literatur praktisch durchgeführt wird, da es sich dabei um die Verbreitung in Kreisen handelt, die namentlich uns in den großen Städten teilweise fernstehen. Ich möchte darauf hinweisen, daß in den großen Städten die meisten der sogenannten kleinen Leute mit uns

wenig oder keine Fühlung haben können; Leute, die bis zu zwei Stunden von uns entfernt wohnen, kommen nicht in die Stadt, um ein Buch, teuer oder billig, zu kaufen. Die Berechtigung, mit uns sich zu teilen in die Besorgung der Literatur, erkennen wir auch an für die Konsumvereine, aber wir haben den Grundsatz aufgestellt, daß für uns die Konsumvereine nicht anders behandelt werden als Privatpersonen, daß sie nicht betrachtet werden dürfen als Wiederverkäufer. Mit dieser Auffassung werden wir nicht brechen. Was heute über die Konsumvereine gesagt worden ist, nämlich daß der Buchhandel dieselben als buchhändlerische Vertriebsanstalten anerkennen solle, die jede beliebige Literatur dem Publikum besorgen sollen, bedeutet eine große Schädigung des Gesamtsortiments, und dagegen werden wir uns energisch wehren.

Abteilungsdirektor der Königl. Bibliothek Dr. Schwenke-Berlin: Ich darf nochmals auf den Beschluß des Bibliothekarvereins zurückkommen. Alle Beschlüsse und Resolutionen, die wir gefaßt haben, sind gedruckt und allgemein zugänglich. Dagegen sind die Debatten, die wir geführt haben, nicht ganz veröffentlicht, und da kann ich allerdings sagen, daß vorgeschlagen war zu erklären, daß die 10 % für die Bibliotheken unbedingt notwendig seien. Dagegen sagten die Stadtbibliothekare, vor allen diejenigen, die schon, durch ihre lokalen Verhältnisse beeinflußt, sich auf 5 % hatten herunterdrücken lassen, oder wenigstens keinen Widerspruch dagegen erhoben hatten, daß die Stadtverwaltungen den lokalen Buchhändlern darin nachgeben, — diese Kollegen also sagten: „wir können unmöglich erklären, daß unbedingt die 10 % notwendig sind, wenn wir zu Hause die Herunterſetzung auf 5 % zugelassen haben; natürlich würden wir es für unsere Institute als im höchsten Grade erwünscht bezeichnen, wenn wir die 10 % hätten; wir können aber nicht unbedingt für diese Resolution eintreten.“ Um nun doch Einstimmigkeit zu erzielen, einigten wir uns auf Beibehaltung des „bisherigen“ Rabatts. Eine vollständige Gleichmachung der Bibliotheken ist nicht in Frage gekommen. Wir haben es natürlich als sehr irrationell empfunden, daß die eine Bibliothek so, die andere so behandelt wird, daß z. B. die Stadtbibliothek zu Frankfurt 5 % bekommt, die Rothschildsche Bibliothek aber 10 %, wir haben aber nicht daran gedacht, daß die eine Bibliothek zugunsten der anderen ein Opfer bringen, sich herunterdrücken lassen sollte, indem beide sich vielleicht auf einen

Durchschnitt einigten. Das ist auch gar nicht durch einen Majoritätsbeschluß möglich, da die Bibliotheken aus so verschiedenen Kassen und Stiftungen, aus städtischen und Staatsmitteln erhalten werden. Der Gedanke der Egalisierung, die Bewilligung eines gleichmäßigen Rabatts für alle Bibliotheken ist mir zu allererst in Berlin bei den Verhandlungen in einer Äußerung aus Buchhändlerkreisen entgegengetreten. Selbstverständlich werden wir dies als das einzig Glatte und Einfache begrüßen, und ich meine auch, daß es sehr im Interesse des Buchhandels liegt wegen der Lieferung nach auswärts. Ich glaube, daß gerade die Leipziger Herren, die viel an Bibliotheken liefern, es als besonders unbequem empfinden, daß sie die Rabattskala aller einzelnen Bibliotheken im Kopfe haben müssen, um zu wissen, hier darf ich mit 5% liefern, hier mit 10% usw. Das ist doch höchst unbequem, und ich meine, es läge im Interesse des Buchhandels und im Interesse der Vernunft, daß eine gleichmäßige Behandlung existierte.

Um nun auf die augenblicklichen Verhältnisse zu kommen und auf die Vorschläge, die uns hier gemacht worden sind, so ist die nächste Frage: behalten Berlin und Leipzig ihre Stellung im Kundenrabatt? Der Kundenrabatt von 5% für Berlin und Leipzig ist bis jetzt nicht angezweifelt worden; ich meine, ebensowenig darf der Bibliothekenrabatt von 10% für Leipzig und Berlin irgendwie angezweifelt werden. Wenn Sie das aber zugeben, daß an die großen Bibliotheken mit 5% Plus geliefert werden kann, so können Sie diese 5% Plus doch auch auf die Provinzbibliotheken ausdehnen. Gerade die Provinzbibliotheken sind außerordentlich wichtig für die lokalen Sortimenter. Diese haben an der Bibliothek einen ganz festen Bezieher. Sie könnten auch nicht im entferntesten so leistungsfähig sein, wenn ihnen dieser Absatz verloren ginge. Wenn also der Göttinger Buchhändler seinen Privatkunden 2% geben kann, so ist 7% das Allermindeste, was er der Bibliothek geben kann. Ihr Beschluß, daß den Provinzbibliotheken nur 5% gegeben werden sollen, steht geradezu in Widerspruch mit dem anderen Beschluß bezüglich Leipzigs und Berlins, wo 10% gegen 5% bestehen bleiben. Ich meine aber, daß auch in der Provinz ruhig höher gegangen werden könnte als 7%, eben wegen der schon erwähnten Bedeutung der Bibliotheken gerade für das Provinzialsortiment.

Nun haben Sie uns den Vorschlag des Münchener Schemas

gemacht, und zwar für alle Bibliotheken zusammen. Für Leipzig und Berlin, das habe ich schon betont, ist das absolut unannehmbar. Es ist aber auch für die anderen Bibliotheken sehr viel weniger, als was sich auf dem anderen Wege ergibt, sehr viel weniger als das Minimum von 7%. Es ist schon hervorgehoben worden, daß der Durchschnitt der Bezüge — es handelt sich doch nur um den einzelnen Betrag, nicht um das ganze Werk, das im Laufe der Zeit bezogen wird —, daß also der Durchschnitt der einzelnen Bezüge weit hinter 20 ℳ zurückbleibt. Ich habe selbst darüber Berechnungen angestellt, habe bei uns Durchschnitte gezogen und von verschiedenen Provinzialbibliotheken mir die Durchschnitte geben lassen, und da komme ich auf 8—10 ℳ als Durchschnitt für den einzelnen Bezug, abgesehen von Lieferungswerken, wo jede Lieferung 1 ℳ kostet oder dergleichen. Diese 8—10 ℳ, wir wollen im Durchschnitt sagen 9 ℳ, stehen schon ungeheuer hoch über dem Durchschnitt, der sich aus den gesamten Erscheinungen des deutschen Buchhandels ergibt und der nach Roquette auf 4.50 ℳ zu berechnen ist. Sie sehen, daß die Bibliotheken schon bessere Käufer sind als der Durchschnittsbezieher; sie kaufen teurere Bücher und können infolgedessen besser behandelt werden. An einem teuren Werk ist ja auch prozentuell mehr zu verdienen als an einem billigen, das ist schon mehrfach hervorgehoben worden. Wenn wir aber trotzdem nur den verhältnismäßig niedrigen Durchschnitt von 9 ℳ pro Lieferung haben, so liegt es auf der Hand, daß wir bei dem Rabattbezug nach dem Münchener Schema nur sehr wenig über die 5% kommen. Das scheint auch aus einer Durchschnittsberechnung hervorzugehen, die ich von Herrn Direktor von Laubmann aus München erhalten habe. Das Schema bleibt entschieden hinter dem zurück, was wir verlangen können. Es ist aber auch an sich ein schlechtes Schema. Die Bibliotheken würden sich z. B. dann einfach so helfen können, daß sie nicht mehr die einzelnen Bände anschaffen, sondern sie sich aufsummieren lassen, bis sie über 30 ℳ hinauskommen. Es ist eine ganz unklare Grundlage: von einer Zeitschrift z. B. erscheinen zwei Bände im Jahre, die halbjährlich pro komplett berechnet werden; beide Halbjahre zusammen übersteigen den Betrag von 30 ℳ. Wir zahlen aber das Halbjahr pro komplett und bleiben infolgedessen unter dem Satz, erhalten also einen geringeren Rabatt. Solche Schwierigkeiten werden sich noch vielfach ergeben. Ich würde

es für unbedingt wünschenswert halten, daß ganz gleiche Sätze von allen Bezügen gewährt werden, allenfalls ausgenommen die mehr als zwölfmal erscheinenden Zeitschriften; die könnte man anders auffassen. Aber ein übersichtliches Schema müssen wir haben. Ich kann augenblicklich den finanziellen Effekt des Vorschlags nicht übersehen; dazu würden genaue Berechnungen an den einzelnen Bibliotheken gehören. Aber nach dem, was ich vorgetragen habe, wäre die Folge eine sehr starke Herabdrückung des Rabatts für die Provinzialbibliotheken.

Hofbuchhändler Siegismund-Berlin: Ich habe mit Bedauern die Erklärung des Herrn Professor Schulz gehört, der auf den Vorschlag des Herrn Dr. Vollert glaubte antworten zu müssen, daß dieser Vorschlag des Buchhandels ihm unannehmbar scheine; ich hoffe aber, Herr Professor Schulz wird sich doch vielleicht noch zu einer anderen Meinung bekehren. Umsomehr begrüße ich die Erklärung des Herrn Direktor Schwenke, der es wünschenswert erachtet, einen Einheitsrabatt in Deutschland zur Ein- und Durchführung zu bringen. Wenn von einem Einheitsrabatt die Rede ist, so ist es eigentlich selbstverständlich, daß Berlin und Leipzig unter diesen Einheitsrabatt mit einbegriffen werden müßten, wenn anders nicht von vornherein schon wieder der Grund zu neuen Forderungen und unangenehmen Erörterungen gelegt werden soll. Ich kann mir die Einführung des Einheitsrabatts nur denken, wenn er für ganz Deutschland Gültigkeit hat; da man anderenfalls sofort mit den Behörden, insbesondere mit der preußischen Oberrechnungskammer in Schwierigkeiten geraten würde. Die Behörde würde mit Recht fragen, weshalb in der Provinz nur 7 % Rabatt gewährt werden sollen, während in Leipzig und Berlin 10 % Rabatt zu geben möglich ist.

Herrn Reichsgerichtsrat Spahn erwidere ich, daß die Spesen für die Berliner Sortimentsgeschäfte genau dieselben sind wie für die Handlungen in der Provinz. Der Berliner und Leipziger Buchhandel hat zwar für seine Bücherbezüge teilweise Spesenfreiheit, er hat weniger oder keine Ausgaben für Fracht, und er spart einen Teil der Kommissionsgebühren, aber auf der anderen Seite hat er weit höhere Ausgaben für die Ladenmiete, das Personal, die Reklame usw. Die Spesen eines Berliner Sortimentsgeschäfts sind mindestens so hoch wie die Spesen für ein Sortimentsgeschäft in der Provinz. Vorhin ist mehrfach erwähnt worden, daß diese

Spesen durchschnittlich 20 % betragen; nun, so lange ich ein Sortimentsgeschäft geführt habe, bin ich regelmäßig auf ca. 25 % Unkosten gekommen.

Nun möchte ich aber von weiteren theoretischen Erwägungen absehen und mich auf einen praktischen Standpunkt stellen. Zwar sind die von Herrn Dr. Vollert uns mitgeteilten Zahlen von Herrn Geheimerrat Bücher in Frage gezogen und ihre Richtigkeit angezweifelt worden. Ich kann nach meinen Erfahrungen — und, Herr Geheimer Rat Wach, so weltfremd bin ich doch nicht, wie Sie glaubten vorhin erwähnen zu müssen — die Zahlen, die Herr Dr. Vollert uns angegeben hat, nur als richtig bezeichnen. Ich möchte Ihnen ein weiteres praktisches Beispiel geben. Die Königliche Bibliothek in Berlin hat als Anschaffungssumme für deutsche Bücher und Zeitschriften den Betrag von 28000 ℳ zur Verfügung; auf diese 28000 ℳ hätte sie bei 10 % Rabatt im allgemeinen 2800 ℳ Rabatt zu erhalten; sie erhält aber heute nur 2680 ℳ, da 120 ℳ Rabatt für Zeitschriften, die mehr als 12 mal jährlich erscheinen, nicht in Anrechnung gebracht werden. Wenn wir nun den Rabatt berechnen nach dem Vorschlag, der von seiten des Buchhandels unter Zugrundelegung der Münchener Rabattsätze gemacht worden ist, so wissen wir vorerst, und dies ist durch einwandsfreie Berechnungen der Münchener Buchhändler festgestellt, daß der Durchschnittsrabatt aus den Rabattsätzen von 5 %, 7½ % und 10 % einen Rabatt von 7 bis 7½ % beträgt. Wenn wir nun annehmen, daß für die Folge der Einheitsrabatt, der der Königlichen Bibliothek in Berlin gewährt würde, 7½ % beträgt, so würden wir auf eine Rabattsumme von 2100 ℳ kommen, die der Königlichen Bibliothek in Anrechnung zu bringen wären; die ganze Differenz würde also für ein so bedeutendes Institut nur 580 ℳ betragen. Nun frage ich Sie, ist es wirklich notwendig, daß dieser verhältnismäßig geringen Summe wegen der Unfriede weiter besteht?

Sie werden mir nun, meine Herren Bibliothekare, erwidern: gewährt ihr Sortimenter uns allen ohne Ausnahme 10 %, dann sind wir zufrieden. Aber Sie selber, und Herr Geheimerrat Bücher hat es in der Denkschrift besonders ausgeführt, sind der Meinung, daß ein Einheitsrabatt in Deutschland das zu erstrebende Ziel sei. Auch wir Buchhändler, die wir seit Jahren uns mit der Rabattfrage beschäftigen, können nicht anders als uns genau auf denselben

Standpunkt stellen. Hier stimmen wir gerne mit Herrn Geheimerrat Bücher überein. Da sage ich, es wäre doch dieses kleine Opfer wert, um den Einheitsrabatt schaffen zu können und um auf Grund eines solchen zum Frieden zu kommen, wenn die Berliner und Leipziger Institute auf einen verhältnismäßig geringen Vorteil verzichten würden.

Oberbibliothekar Dr. Schnorr von Carolsfeld-München: Da die Münchener Verhältnisse hier gewissermaßen als Ideal hingestellt werden, so möchte ich dazu bemerken, daß Herr Dr. Schwenke schon sehr richtig darauf hingewiesen hat, daß der Münchener Rabatt nicht die Basis sein kann, auf der die Verhandlungen weitergeführt werden können. Bedenken Sie, daß die Münchener Abstufung mit ihren verschiedenen Rabattsätzen für Werke im Betrag von 10, 20 und 30 ℳ gerade für die Art der Ankäufe bei diesen drei Bibliotheken und auf die Münchener Verhältnisse zugeschnitten ist. Der Münchener Rabatt eignet sich infolgedessen durchaus nicht für eine Verallgemeinerung. Das Verhältnis zwischen der ersten, zweiten und dritten Gruppe kann bei anderen Bibliotheken ganz anders liegen. Nehmen Sie eine Bibliothek, die fast gar nicht über 20 ℳ kauft, die bekäme dann überhaupt nicht die 10 %; und — vielleicht kommt das in der Praxis nicht vor, aber theoretisch ist es gewiß möglich — es kann eine Bibliothek geben, die den zehnten Teil dieses Jahresetats hat und doch eine ganze Menge Positionen, auf die sie die 10 % erhält. Nehmen Sie ein kunsthistorisches Seminar, das bekommt für die Werke im Betrage von 20—30 ℳ 7½ %, darüber 10 %. Dieses kunsthistorische Institut muß nun schon sehr hoch im Etat stehen, wenn es nicht von anderen Bibliotheken übertroffen werden sollte, welche dann überhaupt die 10 % nicht bekommen. Das ist auf die Münchener Verhältnisse zugeschnitten, und für einen Einheitsrabatt für ganz Deutschland kann ich diesen Satz nicht für geeignet erklären. Ich bin der Meinung, daß der jetzige Zustand nicht so weitergehen kann; es kann nicht in jeder Stadt ein anderer Rabatt bestehen, es muß in dieser Sache Einigkeit sein; aber da gibt es doch noch einen anderen Gesichtspunkt. Was eine Bibliothek im Jahre für Bücher aufgewendet hat, das müßte der Berechnung zugrunde gelegt werden und den Maßstab bilden, nach dem der Rabatt berechnet wird. Ob das Bücher im Werte von 20 oder 30 ℳ sind, das ist dann einerlei. Und bedenken Sie, was liegt darin für ein Ansporn, im Etat hinaufzukommen! Wir

können, wenn wir von der Regierung eine Erhöhung des Etats verlangen, sagen: wenn uns das verwilligt wird, so springen wir in einen höheren Satz hinein. Meinem Gefühle nach kann der Münchener Rabattsatz nicht angenommen werden. Machen Sie uns einen Vorschlag, indem Sie sagen: eine Bibliothek, welche den und den Etat hat, bekommt den und den Rabatt, und sehen Sie, daß Sie diese Grenze in Ihrem Vorschlage so bemessen, daß die Bibliotheken, die zurzeit 10% haben, diesen Rabatt auch in Zukunft behalten. Wenn bei dieser Gelegenheit einige Bibliotheken in den Genuß von 10% kommen sollten, die ihn vielleicht jetzt nicht haben, so seien Sie froh, daß solche Bibliotheken mit einem solchen Etat in Deutschland überhaupt existieren.

Verlagsbuchhändler Springer-Berlin: Meine Herren! Ich würde empfehlen, daß wir über die Frage des Rabatts an die Bibliotheken nicht weiter diskutieren. Wir kommen hier auf Einzelheiten, die von der einen Seite behauptet werden und von der anderen nicht geprüft werden können. Herr Brockhaus hat ja schon gesagt, daß Sie das, was wir Ihnen hier bieten, nämlich daß der Vorstand des Börsenvereins bereit ist, den Orts- und Kreisvereinen zu empfehlen, daß sie usw., in Erwägung nehmen und in ihren Vereinen darüber beraten möchten. Sind Sie der Ansicht, daß das, was Ihnen von uns hier als empfehlenswert bezeichnet wird, nicht genügt, so bringen Sie Ihre Ansicht zum Ausdruck; wenden Sie sich an den Vorstand des Börsenvereins, tragen Sie diesem Ihre Bedenken vor, und ich bin überzeugt, daß, soweit wie irgend möglich, Ihren Wünschen Rechnung getragen werden wird, natürlich unter Hinzuziehung der Kreis- und Ortsvereine, die in dieser Angelegenheit allein die Entscheidung haben. Halten Sie es umgekehrt für richtig, sich zuerst an die Orts- und Kreisvereine zu wenden, die den Rabatt bestimmen, so ist Ihnen das selbstverständlich unbenommen. Nur glaube ich nicht, daß wir hier zu einem Beschluß kommen bezüglich eines Bibliothekenrabatts, der weitergeht als das, was wir hier bieten.

Ich möchte dann aufgreifen, was Herr Baudirektor von Bach gesagt hat. Er sagt, ein eingeführtes Buch im Ladenpreis von 60 ℳ brauche nicht dem Sortimenter einen Gewinn von, wie er meint, 18 ℳ zu gewähren. Das ist ganz richtig, und wir haben ja derartige Beispiele schon, daß besonders teure Werke auch mit weniger als 25% an den

Sortimenter geliefert werden; ein Rabatt von 20 % bei Werken über 100 ℳ gehört nicht zu den Seltenheiten. Das ist aber nicht Sache des Buchhandels, das ist Sache des betreffenden Verlegers und Sache eines Abkommens zwischen Autor und Verleger, und ich bin überzeugt, daß, wenn der Autor eines Buches im Preise von 60 ℳ sich an seinen Verleger wendet, ihm sagt: so und so liegen die Verhältnisse, der Verleger gewiß auch bereit ist, vorausgesetzt, daß es nach seiner Meinung der Verbreitung des Buches nicht schadet, den Rabatt auf ein derartiges Buch wesentlich herabzusetzen. Ich könnte mir denken, daß es keine Schwierigkeiten hat, ein eingeführtes Lehrbuch im Preise von 60 ℳ mit nur 20 % oder 15 % Rabatt zu liefern, und glaube nicht, daß das den Unwillen des Sortimentsbuchhandels hervorrufen würde. Inwieweit es dadurch möglich ist, den Ladenpreis des Buches entsprechend zu ermäßigen — in vielen Fällen wird das angängig sein —, das ist eine andere Frage.

Ich möchte mich dann kurz zu dem wenden, was Herr Geheimerrat Bücher gesagt hat, der darauf hinwies, daß jetzt schon Vereine, wie der Wiesbadener Volksschriftenverein, große Leistungen aufzuweisen haben, und daß der Sortimentsbuchhandel hinter diesen Leistungen nicht zurückstehen dürfte. Wir sind ganz damit einverstanden, daß solche Vereine diese Literatur, wie sie z. B. der Wiesbadener Volksschriftenverein vertreibt, übernehmen. Das ist gar keine Literatur, die durch den Buchhandel vertrieben werden kann; es kann kein Sortimenter ein einzelnes Buch, das 10—20 ₰ kostet, mit Nutzen für sich vertreiben; das ist unmöglich. Also die Errichtung von Vereinen für den Vertrieb solcher Literatur würden wir nur als in unserem Interesse liegend begrüßen können; sie würden dem Buchhandel eine große sich nie bezahlt machende Arbeit abnehmen.

Oberbibliothekar beim Reichsgericht, Professor Dr. Schulz-Leipzig: Auf den Bibliothekarversammlungen in Jena und Halle haben wir uns sehr bemüht, die Bibliotheken auf die Forderung eines einheitlichen Rabatts zusammenzubringen; aber es ist nicht gelungen. Sowohl in Jena als in Halle gab es hierüber Differenzen; die Sache scheiterte an den bestehenden Gewohnheiten und lokalen Verhältnissen, die unüberwindlich waren. Nun können wir uns von Ihnen nicht sagen lassen: Sie müssen einen einheitlichen Rabatt haben. Wir haben ernstlich versucht, das Ziel zu erreichen, es ist

aber nicht geglückt, und es entspricht nicht unserem Interesse, jetzt einen einheitlichen Rabatt zu haben, namentlich wenn der Rabatt so tief heruntergeht. Wollen Sie ihn bei dem Einheitlichmachen erhöhen, dann läßt sich darüber reden. (Heiterkeit.)

Dann wollte ich noch sagen: die bisherigen Lieferanten der Bibliotheken würden Sie dadurch, daß Sie mit der Reduktion des Rabatts weiter vorgehen, doch in eine schwierige Lage bringen. Ich möchte Ihnen entgegenhalten, daß vielfach langjährige Verhältnisse eine empfindliche Störung erleiden würden, und Sie würden manchen Sortimenter zwingen müssen, mit einer Kündigung vorzugehen. Ich glaube nicht, daß das eine vis grata ist, die Sie da ausüben.

Einen Gesichtspunkt wollte ich noch hervorheben. Die Forderung, daß der große Käufer besser behandelt werden müsse, wird bei den Bibliotheken noch durch eine andere Erwägung unterstützt. Von Ihnen wird häufig betont, der Sortimenter bedürfe eines höheren Gewinnes, weil er so viel für den Käufer leistet; er müsse ihn aufsuchen, ihn aufklären, was er eigentlich brauche usw. Nun, bei den Bibliothekaren ist das nicht der Fall. Wir schreiben den Sortimentern ganz genau vor, wo sie das und das zu beziehen haben; wir geben den Verleger an usw.; ich bin nicht in der Lage, von den Sortimentern viel Belehrung zu empfangen, im Gegenteil, bei der Reichsgerichtsbibliothek wird auch von Buchhändlern häufig angefragt, und so weit ich dazu imstande bin und es nicht zuviel Zeit kostet, gebe ich bereitwilligst Auskunft.

Auch dies unterstützt den Standpunkt des großen Käufers, daß wir gar keine Ansprüche an die geistige Kraft und die Bildung des Sortimenters erheben; wir teilen ihnen mit, nehmen aber nicht von ihnen. Das Verhältnis, daß der Sortimenter sein Publikum belehren und erziehen müsse, ist auf uns nicht anwendbar, das möchten die Herren Buchhändler und der Vorstand des Börsenvereins doch auch berücksichtigen.

Geheimer Rat Professor Dr. Wach-Leipzig: Meine Herren! Nach dem, wie die Sache bis jetzt gelaufen ist, kann ich nur meiner größten Enttäuschung Ausdruck geben. Hätte ich geahnt, daß die Verhandlungen sich so entwickeln würden, so würde ich niemals den Antrag auf eine solche Kommission gestellt haben, und würde mit aller Entschiedenheit den Bestrebungen, die sich darauf richteten, mich widersetzt haben.

Wir sind mit der Hoffnung hierhergekommen, irgendwelche Bereitwilligkeit auf seiten der Herren Buchhändler in diesen wirtschaftlichen Fragen zu finden; wir haben das Gegenteil gefunden. Es wird mit „unmöglich" operiert: es ist unmöglich, etwas zu konzedieren, um der Sortimenter willen. Auf unser Bedürfnis und Verhältnis wird keine Rücksicht genommen. Es wird eingetreten in eine Verhandlung mit den Herren Bibliothekaren, um denen einen Vorschlag schmackhaft zu machen, und wie sieht dieser Vorschlag aus? Dieser Vorschlag soll den Bibliothekaren noch entziehen, was sie jetzt haben, statt ihnen Konzessionen zu bringen. Wir haben natürlich an der Blüte unserer Bibliotheken das lebhafteste Interesse, und schon eine Konzession auf diesem Gebiete würde aufs freudigste von uns begrüßt werden. Was würde aber die Folge dieses Vorschlags sein? Es würden zwanzig Bibliotheken, die einen Etat von über 20000 ℳ haben, benachteiligt, zwei würden intakt gelassen und sechs begünstigt. Das wäre das Resultat; und die benachteiligten zwanzig Bibliotheken wären die bei weitem leistungsfähigsten. Dann würden eine Anzahl von unter 20000 ℳ stehenden natürlich auch benachteiligt werden; dann haben wir noch vierzehn, die zur Zeit besser stehen als 5 %. Das kann man doch nicht ein Angebot nennen zugunsten der Bücherkäufer. Das ist eine eminente Schädigung. Ich erkläre gleich jetzt, daß ich mit Händen und Füßen widerstreben werde einer Herabsetzung des Rabatts für unsere Leipziger Bibliothek, auch für die Dresdener Bibliothek. Als für die Dresdener Bibliothek die Herunterssetzung erfolgte, haben die Herren die Sache hin- und hergeschoben; die Herren Buchhändler des Bezirks haben gesagt: wir bitten sehr um Entschuldigung, wir haben das nicht gewollt, ganz wider unseren Willen sind wir gezwungen worden; — das ist die vis grata — gezwungen worden von Orts- und Kreisvereinen; diese Herren haben es wieder auf den Börsenverein geschoben usw. Ich kann versichern, daß in der Regierung über diesen Schritt keine Freude geherrscht hat. Wir können unseren Etat nicht erhöhen und werden daher mit aller Kraft einer Herabsetzung widerstreben, die noch dazu sehr erheblich sein würde. Leipzig hat seine 10 %, für unsere Seminarbibliotheken hatten wir diesen Vorzug, die doch eine Rechnung unter 20000 ℳ haben. Auch das geht verloren. Also ich sehe nicht, daß Sie uns etwas bieten, im Gegenteil, Sie wollen uns noch etwas abknöpfen, wir sollen als die Ge-

schorenen von dannen gehen, und ich glaube wirklich, wenn Sie nichts Besseres zu bieten haben, so wollen wir doch einfach die Verhandlungen abbrechen und erklären, daß an dem Widerstand der Herren Buchhändler jede Aussicht auf einen Ausgleich gescheitert ist. Herr Springer hat neulich gesagt, man würde sich das überlegen; es sei noch nicht das letzte Wort von der Seite der Buchhändler gesagt. Meine Herren, ein Handeln hin und her ist auch nicht der Zweck der Übung; aber vielleicht werden es sich die Herren doch noch überlegen, ob sie nicht einen Kundenrabatt gestatten können. (Rufe bei den Buchhändlern: Nein!)

Ich sehe nicht ein, warum der große Kunde, der Gelehrte, der auch keine Belehrung vom Sortimenter braucht, warum der nun schlechter gestellt werden soll als eine Bibliothek. Sie müssen bedenken, daß das Buch für uns kein Luxusartikel ist; die Bücher sind unser Handwerkszeug. Wenn einer der Herren sagte: wer jährlich für 1000 ℳ Bücher kauft, muß ein wohlhabender Mann sein, so ist das ein Irrtum. Ich kenne Gelehrte, die unter Darben, unter höchsten Einschränkungen sich ihre Bibliothek komplettieren, — mit großer Anspannung ihrer wirtschaftlichen Kräfte, die vielleicht in Schulden geraten infolge dieser Dinge. Solche Beispiele sind nicht selten. Sie müssen uns nicht unsere Bibliotheken als einen Luxusartikel aufs Konto schreiben; unsere Bibliotheken sind für uns unentbehrliche Hülfsmittel. Wenn jemand ein großer Konsument ist und von dem Buchhändler für einen bedeutenden Betrag bezieht, weshalb soll der nicht einen Rabatt genießen dürfen? Er ist doch nicht gleichzustellen einem hergelaufenen Menschen, der in den Buchladen geht und ein Buch für 3 ℳ kauft.

Also, meine Herren, für mich steht die Sache jetzt so: entweder es ist Geneigtheit auf der Gegenseite vorhanden, wirklich in einen ernsthaften Ausgleich einzutreten, oder es besteht keine Geneigtheit; dann ist es verlorene Zeit und verlorene Mühe, wenn wir uns hier noch weiter unterhalten; wir haben wirklich ernstere Dinge zu tun. Ich nehme an, nach den bisherigen Verhandlungen, daß eine solche Geneigtheit nicht besteht; die Herren haben sich von vornherein schlüssig gemacht, nichts zu konzedieren, sondern statt Konzessionen im Gegenteil noch etwas von uns zu erreichen; und unter diesen Umständen versage ich und erkläre, daß ich mich fernerhin an den Sitzungen nicht mehr beteiligen werde.

Geheimer Hofrat Professor Dr. Bücher-Leipzig: Ich betrachte die Anregung des Herrn Kollegen Wach als einen Antrag, den ich lebhaft unterstütze. Ich beantrage, die Verhandlungen abzubrechen, da sich nach der ganzen Haltung der Vertreter des Buchhandels ihre Resultatlosigkeit herausgestellt hat, und bitte, daß jetzt darüber abgestimmt werde, ob die Debatte weiter fortgesetzt werden soll.

Geheimer Rat Professor Dr. Binding: Ich bin von Anfang an bemüht gewesen, in diesen Differenzen ausgleichend zu wirken; die Herren vom Buchhandel wissen das sehr gut. (Zuruf des Herrn Brockhaus: „Sehr richtig!")

Ich habe das getan, weil ich in näherem Verhältnis zu vielen befreundeten Buchhändlern stehe und diesem Stand die allerhöchste Achtung entgegenbringe. Wenn ich jetzt pessimistisch urteile, so mögen mir die Herren das zugute halten. Ich bin mit größtem Erstaunen den Verhandlungen, soweit ich ihnen anwohnen konnte und nicht durch Vorlesungen verhindert war, gefolgt; ich muß sagen, von einem guten Willen von seiten der Buchhändler habe ich nichts gemerkt. Ich will noch eine Bemerkung bezüglich des Kundenrabatts machen; wir haben die einfache Dekretierung: der Kundenrabatt wird abgeschafft, als eine schwere Brutalisierung empfunden. Ich bin nicht zweifelhaft, daß ein Ausgleich gar nicht erfolgen kann, wenn nicht auf diesem Gebiet ein Entgegenkommen stattfindet. Ich würde auch der Meinung sein, daß, nachdem, abgesehen von den Bibliotheken, keinerlei Geneigtheit gezeigt worden ist, irgendwie einen Kundenrabatt zu gewähren, die Verhandlungen resultatlos verlaufen sind; es wird das von unserer Seite als ein Ehrenpunkt betrachtet. Ich bedauere diesen Verlauf der Verhandlungen als ein wirklicher Freund des Buchhandels und muß sagen, daß ich Herrn Brockhaus von einer Schuld daran insofern nicht freisprechen kann, als er gleich in der ersten Rede, die er gehalten hat, die Kriegsfanfare geblasen hat; das war nicht nötig. Wenn also von Ihrer Seite keinerlei Entgegenkommen gezeigt wird, so bin ich auch der Meinung, daß eine weitere Fortsetzung der Beratungen keinen Zweck hat, und schließe mich dem Antrag der Herren Kollegen Wach und Bücher an.

Vorsitzender: Es ist der Antrag gestellt, die Verhandlungen zu schließen. Ich hätte gewünscht, daß wir zunächst zu Tisch gegangen wären; wenn aber auf dem Antrage bestanden wird, so muß ich über ihn abstimmen lassen. Die

Herren, welche die Verhandlungen schließen wollen, bitte ich die Hand zu erheben. — Es sind nur acht Herren für den Schluß der Verhandlungen.

Geheimer Rat Professor Dr. Wach: Das ist zwar eine Minderheit; es ist aber die Mehrheit der Vertreter der Gelehrtenkreise, und wir verlassen infolgedessen die Sitzung.

Vorsitzender: Dann würde die Weiterverhandlung sich erübrigen. Der Zweck der Einberufung der Kommission war, gemeinsam zu verhandeln; in dem Moment, wo die eine Seite ausscheidet, ist dieser Zweck vereitelt; ich muß deshalb erklären, daß ich unsere Verhandlungen als beendet ansehe. Wenn die Herren sonst noch zusammenbleiben wollen, so steht das bei Ihnen; nach Lage der Sache schließe ich die Sitzung.

Geheimer Rat Professor Dr. Wach: Zum Schluß möchte ich doch unserem hochverehrten Herrn Präsidenten meinen Dank und den Dank aller Anwesenden aussprechen — ich denke, in diesem Punkte wenigstens werden auch die Herren Buchhändler mit uns einig sein — für die ausgezeichnete und unparteiische Leitung unserer Verhandlungen. (Allseitige Zustimmung.)

Schluß der Sitzung $^1/_2$3 Uhr.

Am Nachmittag fanden Verhandlungen statt zwischen den Herren Bibliothekaren Dr. Schwenke, Dr. Schulz, Dr. Schnorr von Carolsfeld, sämtlich Mitgliedern des Vorstandes des Vereins deutscher Bibliothekare, ferner den Herren Professor Dr. Pietschmann, Professor Dr. Schumacher und den bereits genannten Vertretern des Buchhandels. In diesen Verhandlungen wurde erfreulicherweise eine Verständigung erzielt, die nur noch der Zustimmung der beteiligten Bibliotheksverwaltungen und der buchhändlerischen Orts- und Kreisvereine bedarf.

Rednerliſte.

von Bach, Profeſſor Dr.-Ing. Baudirektor, Stuttgart 3. 11. 26. 80.
Binding, Geheimer Rat Profeſſor Dr., Leipzig 2. 11, 25, 100.
Brockhaus, Albert, Leipzig 3. 7. 11. 13. 23. 35. 58. 80. 102.
Bücher, Geheimer Hofrat Profeſſor Dr., Leipzig 2. 16. 41. 75. 100.
Engelhorn, Kommerzienrat, Stuttgart 3. 31. 53. 102.
Francke, Alexander, Bern 3. 69. 102.
Friedberg, Geheimer Rat Profeſſor Dr., Leipzig 2. 30. 57.
Hartmann, Bernhard, Elberfeld 3. 54. 102.
Pietzſchmann, Profeſſor Dr., Göttingen 2. 86. 102.
Ruprecht, Dr. Wilhelm, Göttingen 3. 13. 29. 61. 102.
Schnorr von Carolsfeld, Oberbibliothekar Dr., München 2. 94. 102.
Schumacher, Studiendirektor Profeſſor Dr., Köln a. Rh. 3. 39. 102.
Schulz, Oberbibliothekar Profeſſor Dr., Leipzig 2. 70. 96. 102.
Schwenke, Abteilungsdirektor Dr., Berlin 3. 20. 29. 49. 89. 102.
Seippel, Hermann, Hamburg 3. 50. 88. 102.
Sellier, Arthur, München 3. 21. 34. 58. 102.
Siegismund, Karl, Berlin 3. 33. 92. 102.
Spahn, Reichsgerichtsrat Dr., M. d. R., Leipzig 1. 9. 13. 15. 25. 28. 58. 67. 86. 100. 101.
Springer, Ferdinand, Berlin 3. 37. 95. 102.
Voigtländer, Robert, Leipzig 3. 67. 102.
Vollert, Dr. Ernſt, Berlin 3. 62. 102.
Wach, Geheimer Rat Profeſſor Dr., Leipzig 2. 4. 10. 14. 26. 45. 57. 97. 101. 101.

Druck von F. A. Brockhaus in Leipzig.

Z 313 .A4
Verhandlungen zwischen dem Aka
Stanford University Libraries
3 6105 041 673 885

Z
313
A4

Stanford University Libraries
Stanford, California

Return this book on or before date due.